

ENGINEERING
YOUR SPRAY SOLUTION



WIR SPRÜHEN VOR BEGEISTERUNG.

Area Sales Manager Industrielle Düsentechnik - Raum Norddeutschland (m/w/d)

Unvergleichliche Düsentechnik mit über 140-jähriger Tradition kommt nicht von ungefähr. Technologieführer wird man nur mit Innovationskraft, einem hohen Qualitätsanspruch und dem Willen zur ständigen Verbesserung. Und: mit Begeisterung.

Begeisterung für unsere über 45.000 Produkte, Begeisterung für das noch so kleinste Detail und – das Wichtigste – Begeisterung für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Bei Lechler sprechen wir nicht nur von Team-Spirit, wir leben ihn. Und das jeden Tag aufs Neue.

Hast auch du Lust, dich begeistern zu lassen und den Lechler Spirit kennenzulernen?
Dann freuen wir uns auf deine Bewerbung!

Wir suchen im Rahmen einer Nachfolgeregelung in unserem Außendienst-Team einen motivierten Vertriebsprofi.

Das sind deine Aufgaben:

- Eigenverantwortliche Betreuung und Weiterentwicklung von Bestandskunden sowie Akquise neuer Geschäftspartner für unser Düsenportfolio in unserem vielfältigen Branchenmix
- Aufbau und Pflege langfristiger Kundenbeziehungen durch exzellenten Service
- Technische Beratung unserer Kunden aus den Branchen Lebensmittel, Getränke, Pharma, Anlagenbau, maritime Anwendungen u.a.
- Erarbeitung maßgeschneiderter Angebote und Führen von Vertragsverhandlungen im Sinne eines wertorientierten Verkaufs
- Verantwortung für die Umsatz- und Absatzentwicklung im zugeordneten Vertriebsgebiet
- Repräsentation des Unternehmens auf Messen, Kundenevents und Netzwerkveranstaltungen
- Enge Zusammenarbeit mit internen Fachabteilungen wie Produktmanagement, Technical Sales und Vertriebsinnendienst

Das ist dein Profil:

- Technisches oder betriebswirtschaftliches Studium oder kaufmännische/technische Ausbildung mit Zusatzqualifikation
- Mehrjährige Erfahrung im B2B-Vertrieb im technischen Umfeld, gern bei einem Komponentenlieferanten für den Anlagenbau oder im Bereich maritimer Anwendungen
- Sehr gutes technisches Verständnis
- Hervorragende kommunikative Fähigkeiten und souveränes Verhandlungsgeschick
- Hohes Maß an Eigeninitiative, unternehmerischem Denken und Zielorientierung
- Versierter Umgang mit CRM-Systemen sowie ein ausgeprägtes digitales Mindset
- Reisebereitschaft innerhalb des Vertriebsgebiets (PLZ 1X, 2X, 31/32, 38/39, 48/49), kombiniert mit flexibler Arbeit im Home Office oder einem Co-Working Space
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse

Das sind deine Benefits:



Flexible
Arbeitszeit



Weiterbildungs-
möglichkeiten



Mitarbeiterevents



Mobiles Arbeiten



Weitere
Benefits

Jetzt bewerben

Erfahre mehr über die offene Stelle und weitere Jobangebote unter **www.lechler.com/de/karriere**, scanne den QR-Code für die direkte Weiterleitung oder wende dich persönlich an uns.



Kontakt:

Bärbel Lorbeer

Tel.: 07123 962-1437

E-Mail: **baerbel.lorbeer@lechler.de**



Lechler GmbH - Paul-Lechler-Str. 11 - 72555 Metzingen