

Vertriebsprofi (Hunter) mit Schwerpunkt Neukundengewinnung

m/w/d | Vollzeit | Much



Wir suchen einen echten Hunter im Vertrieb, jemanden, der nicht Bestandskunden verwaltet, sondern Märkte öffnet, Entscheider überzeugt und Abschlüsse nach Hause holt.

Diese Position ist ideal für einen Vertriebler mit Machermentalität, der eigenständig Pipeline aufbaut, neue Branchen für unseren Sondermaschinenbau erschließt und den Vertrieb gemeinsam mit der Geschäftsführung aktiv weiterentwickelt.

IHRE AUFGABEN

Sie bauen unser Neugeschäft auf und machen aus Marktpotenzial planbaren Umsatz, von der ersten Ansprache bis zum unterschriebenen Auftrag.

- Aktive Neukundengewinnung und Erschließung neuer Branchen über die Automotive-Welt hinaus, zum Beispiel Medizintechnik, Verpackung, Defence und allgemeine Industrie
- Systematischer Aufbau einer Account- und Marktlandkarte inklusive Wettbewerbs- und Potenzialanalyse
- Eigenständige Lead-Generierung, Erstansprache und Aufbau einer belastbaren Pipeline
- Führen von Verkaufsgesprächen bis zum Abschluss, vom Erstkontakt bis zum Vertrag
- Verkauf erklärungsbedürftiger Sondermaschinen und kundenspezifischer Automatisierungslösungen
- Erarbeitung von Konzept- und Lösungsangeboten gemeinsam mit dem Vertrieb
- Kaufmännische und technische Bewertung von Anfragen sowie Angebotserstellung im Rahmen der Freigaberegeln
- Enge Abstimmung mit der Geschäftsführung zu Zielbranchen, Strategie und Vertriebsfokus
- Sauberes CRM- und Forecast-Reporting zu Pipeline und Abschlussquote

IHR PROFIL

Sie müssen nicht aus einem Konzern kommen. Wichtiger ist, dass Sie verkaufen können und wollen.

- Nachweisbare Erfolge in der Neukundengewinnung erklärungsbedürftiger Investitionsgüter, idealerweise im Maschinen- oder Sondermaschinenbau
- Belastbares, tiefgreifendes Netzwerk zu Entscheidern in relevanten Zielbranchen, das Sie ab dem ersten Tag aktiv nutzen
- Echter Hunter-Typ mit Eigenantrieb, Abschlussstärke und Hartnäckigkeit, kein Verwalter von Bestandskunden
- Technisches Verständnis und die Fähigkeit, komplexe Lösungen einfach und überzeugend zu verkaufen
- Sicheres, verbindliches Auftreten auf Entscheider-Ebene
- Strukturierte Arbeitsweise mit Markt- und Accountplanung statt Zufallstreffern
- Hohe Reisebereitschaft und Führerschein Klasse B
- Verhandlungssicheres Deutsch, gutes Englisch von Vorteil

IHRE VORTEILE

- Unbefristeter Arbeitsvertrag
- Attraktives Fixum plus leistungsstarke variable Vergütung
- Firmenwagen, auch zur privaten Nutzung
- 30 Tage Urlaub
- Moderne Ausstattung (Laptop und Smartphone)
- Betriebliche Krankenversicherung
- Zahnzusatzversicherung
- Betriebliche Altersvorsorge
- Gesundheitsförderung
- Großer Gestaltungsspielraum beim Aufbau neuer Märkte
- Kurze Entscheidungswege
- Direkte Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung
- Mitarbeiterparkplätze mit Wallboxen

WARUM DIESE STELLE?

Bei uns verkaufen Sie keine Katalogware, sondern Lösungen, die es so vorher nicht gab. Sie bekommen den Freiraum, neue Märkte aufzubauen, und einen Maschinenbau, der in Qualität und Termintreue hält, was Sie verkaufen.

Wenn Sie wirklich jagen statt verwalten und Abschlüsse als Ihr persönliches Ergebnis sehen, sollten wir sprechen.

KONTAKT

Ralf Lang Maschinenbau GmbH
Herr Philipp Jacob
Bövingen 215, 53804 Much
+49 2245 91 90 12
philipp.jacob@lang-much.de
www.lang-much.de