Hellma ist ein inhabergeführtes Familienunternehmen mit weltweit rund 450 Mitarbeitenden und fünf Fertigungsstandorten. Mit über 100 Jahren Erfahrung in den Kernbereichen Labor- und Prozessmesstechnik nimmt der Standort Müllheim eine Schlüsselposition als Zulieferer und Lösungsanbieter im Bereich messtechnischer Aufgabenstellungen in der spektroskopischen Analytik ein.

WIR SUCHEN DICH ALS

Area Sales Manager (m/w/d)

in Vollzeit

DEIN ZIEL. Als dynamischer Teamplayer mit Leidenschaft und Talent für die Entwicklung von Kundenbeziehungen und die Erschließung neuer Geschäftschancen übernimmst Du die gesamten Verkaufsaktivitäten im zugeteilten Gebiet. Du verstehst die Bedürfnisse unserer Kunden und stehst ihnen stets beratend zur Seite.

DEINE AUFGABEN.

- Aufbau und Pflege von partnerschaftlichen und nachhaltigen Beziehungen zu Geschäfts- und Endkunden sowie strategische (Weiter-)Entwicklung dieser
- Proaktive Identifikation sowie Ansprache potenzieller Neukunden inklusive Teilnahme an Messen und gezielter Nutzung von Social Media
- Erstellung von Angeboten, Verträgen, Pitches sowie Vertriebsmaterialien
- Vertragsverhandlungen und -abschluss
- Vorbereitung und Durchführung von Kundenterminen, stets unter Berücksichtigung unseres beratenden Vertriebsansatzes sowie abschließende Abwicklung der dazugehörigen After-Sales Aktivitäten
- Mitwirkung bei Kundenprojekten
- Kontinuierliche Beobachtung der Markt- sowie Wettbewerbssituation in Deiner Region und Weitergabe relevanter Erkenntnisse an die zuständigen internen Schnittstellen
- Mitarbeit bei der Weiterentwicklung unserer Vertriebsprozesse und -strukturen

DEIN PROFIL.

- Abgeschlossenes Studium in einem technisch / naturwissenschaftlich orientierten Studiengang
- Erste Berufserfahrung im Vertrieb von erklärungsbedürftigen Produkten, idealerweise im B2B Bereich
- Freundliche, aufgeschlossene, begeisterungsfähige sowie verhandlungssichere Persönlichkeit
- Ein hohes Maß an Eigeninitiative und -verantwortung
- Strukturierte, analytische, strategische und selbstständige Arbeitsweise
- Ausgeprägte Kommunikations- und Teamfähigkeit sowie eine hohe Kunden- und Serviceorientierung
- Reisebereitschaft innerhalb der Vertriebsregion (deutschsprachiger Raum)
- Sicherer Umgang mit MS-Office sowie CRM-Systemen idealerweise Salesforce
- Fließende Deutsch- sowie sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift

WIR BIETEN DIR.

VISION – Werde Wegbereiter für sinnstiftende Lösungen in Schlüsselbranchen
HERAUSFORDERUNG – Aufgabengebiet mit Gestaltungsfreiheit, Abwechslung & Verantwortung
ENTWICKLUNG – Systematisches Onboarding, Weiterbildungsangebote sowie gute Entwicklungsmöglichkeiten
TEAMGEIST – Freundschaftliche Arbeitsatmosphäre im Hellma-Team
BENEFITS – Mobiles Arbeiten, Corporate Benefits, unsere eigene Kinderkrippe, Firmenevents, JobRad und vieles mehr...

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung – sende diese bitte per Mail oder Post an Frau Katharina Bösch (personal@hellma.com)

Hellma®

Hellma GmbH & Co. KG | Klosterrunsstr. 5 | 79379 Müllheim
www.hellma.com