

Vertriebsgebiet Österreich oder Hessen / Niedersachsen

Area Manager (m/w/d)

Bei unserem Kunden handelt es sich um einen führenden Anbieter modernster analytischer und bioanalytischer Messtechnik für industrielle und wissenschaftliche Anwendungen, die insbesondere in den Wachstumsmärkten Umwelt, Life Science, Biotechnologie und Energie Verwendung findet. Aufgrund einer Nachfolgeregelung suchen wir für unseren Kunden im Vertriebsgebiet Südwestdeutschland zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen Area Manager.

Was kann Ihnen das Unternehmen bieten?

Sie übernehmen schnell Verantwortung und bringen Ihre Ideen und Kenntnisse ein. Neben einer Position mit vielseitigen und interessanten Aufgaben, erwartet Sie ein zukunftsorientierter Arbeitsplatz mit einer attraktiven Vergütung und interessanten Sozialleistungen sowie ein Firmenwagen, der Ihnen auch zur privaten Nutzung zur Verfügung steht. Freuen Sie sich auf ein Unternehmen, das Ihnen kollegiale, familienfreundliche, flexible und sehr sichere Rahmenbedingungen sowie hohe Freiheitsgrade bietet.

Ihre BrainAgents

Ina Seiler
Mobil +49 171 1162908
E-Mail i.seiler@brainagents.eu

Inka Bauer
Mobil +49 160 91677510
E-Mail i.bauer@brainagents.eu

Ihre Aufgaben

- Eigenverantwortliche Betreuung des Vertriebsgebiets inklusive Beratung bestehender Kunden sowie Neukundengewinnung
- Erreichung der Auftragseingangs- und Umsatzerwartung entsprechend der Jahreszielvereinbarung im Vertriebsgebiet
- Identifikation und Bearbeitung von Buying-Centern und neuen Absatzmärkten sowie Erstellen von Business-Plänen
- Faktenbasierte Auswertung der Win- und Lost-Orders mit der Vertriebsleitung und/oder dem Produktmanagement
- Professionelles Angebots- und Tender-Management, inklusive Preis- und Vertragsverhandlungen
- Organisation und Beteiligung an Seminar-, Produkt- und Trainingsveranstaltungen
- Enge Zusammenarbeit mit internen Teams aus Vertrieb, Marketing, Produktmanagement und Customer Care

Ihr Profil

- Naturwissenschaftliches Studium (Bachelor, Master, Diplom) oder vergleichbare Ausbildung
- Mindestens drei Jahre Berufserfahrung im Vertrieb im Vertrieb von hochtechnisch erklärungsbedürftigen Investitionsgütern im Bereich B2B
- Erfahrung im Bereich Life Science sowie Affinität zu bioanalytischen Fragestellungen
- Kundenorientiertes Denken und Handeln
- Ausgeprägte Teamfähigkeit sowie Kommunikationsstärke
- Eigenverantwortliche und proaktive Arbeitsweise
- Ausgeprägte Reisebereitschaft innerhalb des Vertriebsgebiets in Österreich oder Hessen / Niedersachsen