



## ARNDT MANAGEMENT CONSULTING

Telefonieren Sie auch am Samstag/Sonntag 17.00 bis 19.00 Uhr - 049 (0) 69 97 461 136

# Sales Manager - Industrieventilatoren (m/w)

Herausfordernde Aufgabe im nationalen und internationalen Vertrieb

Unser Klient ist der führende Hersteller von Industrieventilatoren auf dem deutschen Markt und gehört auch weltweit zu den führenden Anbietern. Hierbei zeichnet er sich durch seine außerordentliche Systemkompetenz im Anlagenbau aus. Diese führende Rolle kommt nicht von ungefähr, sondern von der Vereinigung von Expertenwissen und Erfahrung aus den beiden Unternehmensteilen. Das breite Spektrum sowohl bei den Industrie-Radialventilatoren als auch bei den schweren Industrie-Radialventilatoren macht unseren Klienten so interessant für den Kreis der potenziellen Kunden. Ein herausragendes Portfolio, hohe Produktionskapazitäten und modernste Planungs- und Simulationstechnologie erlauben nicht nur maßgeschneiderte sondern auch energieeffizienteste Lösungen für den Kunden. Dies schlägt sich nicht zuletzt in einem verbesserten Service und passgenauen Angeboten nieder. Im Rahmen der Neuausrichtung suchen wir die dynamische und erfolgreiche Vertriebspersönlichkeit mit Ihrer Qualifikation und Erfahrung.

#### Ihr Profil:

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium zum Ingenieur für Maschinenbau oder vergleichbare Ausbildung mit Fortbildung zum Meister oder Techniker
- Mehrjährige Erfahrung im nationalen und internationalen Vertrieb technisch beratungsintensiver Strömungsmaschinen
- Erfahrung im Erarbeiten kundenspezifischer Lösungen aus den Produktbereichen Pumpen, Verdichter oder optimaler Weise Industrie-Ventilatoren
- Freude und Ehrgeiz bei der Akquisition von Neukunden und dem Verkauf technischer Produkte
- Fähigkeit zum analytischen und konzeptionellen Denken
- Aktives Agieren, unternehmerisches Denken und Handeln sowie Mut zur Expansion
- Offene und überzeugende Persönlichkeit mit positiver Ausstrahlung

#### Unser Klient bietet:

- Gründliche Einarbeitung
- Verantwortungsvolle Aufgabe mit kreativen und innovativen Freiraum
- Selbständiges und exklusives Arbeiten im eigenen Verkaufsgebiet
- Leistungsorientiertes Einkommen mit Erfolgskomponente
- Firmenfahrzeug, auch zur privaten Nutzung

#### Ihre wesentlichen Aufgaben:

- Eigenverantwortliche Bearbeitung des Verkaufsgebiets, einschließlich der Planung und Vereinbarung von Besuchsterminen
- Betreuung bestehender Kunden, Aufbau neuer Kontakte
- Akquisition von Neukunden national
- Aktiver internationaler Vertrieb
- Erfassung und Übermittlung kundenspezifischer Daten und des Schriftverkehrs
- Erfassung von Basisdaten für die Angebotserstellung
- Angebotserstellung in Zusammenarbeit mit dem Vertriebsinnendienst
- Angebotsverhandlung bis Vertragsabschluss
- Übergabe der spezifischen Projektdaten nach Vertragsabschluss an die Auftragsabwicklung
- After-Sales-Service

Mehr zu dieser Position und über das Umfeld erfahren Sie vorab telefonisch von Herrn Reinhold Arndt. Oder senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen – gerne auch per E-Mail - an [reinhold.arndt@arndt-management-consulting.com](mailto:reinhold.arndt@arndt-management-consulting.com), unter Benennung unserer Kennziffer **AK 1847**.

Selbstverständlich werden Diskretion und Sperrvermerke strengstens beachtet

ARNDT MANAGEMENT CONSULTING GMBH

Bettinastraße 30, D-60325 Frankfurt am Main, Telefon +49 (0) 69 / 9 74 61 – 136

<http://www.infoarndt.com> – [info@arndt-management-consulting.com](mailto:info@arndt-management-consulting.com)