

Unser Auftraggeber ist ein international aufgestelltes Industrieunternehmen mit Fokus auf hochwertige Rohstofflösungen.

Sie kommen aus einem technischen Umfeld und bringen Erfahrung im Produktmanagement oder technischen Vertrieb mit, idealerweise mit Bezug zum Straßenbau?

Zur Verstärkung des Vertriebsteams suchen wir ab sofort eine/n
Vertriebsmitarbeiter (m/w/d) – Straßenbau

Ihre Aufgaben

- Betreuung und Weiterentwicklung eines definierten Verkaufsgebiets im nationalen und internationalen Umfeld
- Pflege, Ausbau und Intensivierung bestehender Kundenbeziehungen
- Aktive Neukundengewinnung sowie Akquise neuer Projekte und Anwendungsfelder
- Entwicklung kundenspezifischer Konzepte und lösungsorientierter Vertriebsansätze
- Enge Zusammenarbeit mit internen Fachabteilungen, insbesondere im Rahmen der Produkt- und Anwendungsentwicklung
- Verantwortung für Umsatz- und Absatzentwicklung im zugeordneten Vertriebsgebiet
- Analyse von Markt- und Wettbewerbsentwicklungen sowie Identifikation von Marktpotenzialen
- Mitwirkung bei der Konzeption und Umsetzung neuer Produktideen und Vermarktungsstrategien
- Regelmäßiges Reporting der Vertriebsaktivitäten und Ergebnisse an die Geschäftsleitung

Ihr Profil

- Abgeschlossene technische oder kaufmännische Ausbildung mit Zusatzqualifikation oder Erfahrung im Produktmanagement oder technischen Vertrieb.
- Berufserfahrung im Bereich Produktmanagement oder Vertrieb, idealerweise Fachkenntnisse im Straßenbau
- Ausgeprägte Kommunikations- und Kontaktstärke sowie ein sicheres, professionelles Auftreten
- Hohes Maß an Eigeninitiative, Engagement und Umsetzungsstärke
- Strukturierte, selbstständige und lösungsorientierte Arbeitsweise mit ausgeprägter Hands-on-Mentalität
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Sehr gute Anwenderkenntnisse von MS-Office
- Regelmäßige nationale und internationale Reisetätigkeit (ca. 35–40 %)

Das Angebot

- Langfristig angelegte Position mit internationalem Bezug und Entwicklungsperspektive
- 30 Tage Urlaub sowie zusätzliche Sonderleistungen
- Betriebliche Altersvorsorge
- Bonussystem für eingereichte Verbesserungsvorschläge
- Business-Bike-Leasing
- Regelmäßige Firmenveranstaltungen
- Attraktive Rahmenbedingungen in einem international tätigen mittelständischen Unternehmen

Ihre Bewerbung

Bitte senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung bevorzugt per E-Mail.

Ansprechpartnerin: Frau Daniela Scholz

E-Mail: d.scholz@pesc-consulting.de

Telefon: 0711 49050277

PESC Consulting
Königstraße 27
70173 Stuttgart