

## Area Sales Manager – Süddeutschland, Österreich & Schweiz

Bist Du das motivierte, kommunikationsstarke und mit Eigeninitiative ausgestattet Vertriebstalent in Deutschland, das Kunden davon überzeugen kann, dass unsere High-Tech-Roboterpackungslösungen die Leistung ihrer Produktionslinien verbessern und den höchsten Lifetime-Value liefern? Wenn ja, bewirb dich als Teil des Internationalen Vertriebs Teams von PWR!

### Dies ist deine Aufgabe:

Von deinem Home-Office in Süddeutschland aus bist Du dafür verantwortlich, den Vertrieb vor allem innerhalb der süddeutschen, österreichischen und schweizerischen Territorien entsprechend einem definierten Umsatzziel zu realisieren. Deine kundenorientierte Einstellung und die nachgewiesene Fähigkeit, Kunden zu binden, helfen Dir, die Bedürfnisse der Kunden herauszuarbeiten und auch komplexe technische Probleme auf leicht verständliche, wertschöpfende Weise kommunizieren. Du steuerst selbstständig den gesamten Verkaufsprozess von der Leadgenerierung über die Auftragserteilung bis hin zum Account Management. Deine Leidenschaft und deine kreativen Problemlösungen binden Kunden nachhaltig und schaffen ein vertrauensvolles Umfeld, in dem ein enges Beziehungsgeflecht zu Kunden, Kollegen und Lieferanten wächst. So wirst Du Teil des dynamischen, internationalen Teams von Area Sales Managern in den Niederlanden, Großbritannien und bald auch Deutschlands.

### Erfolgreich bist Du unter anderem durch:

- den Aufbau und die Entwicklung von Kundenbeziehungen – messbar wird der Erfolg durch die Erreichung der Verkaufziele mit bestehenden PWR-Kunden und neuen Kunden innerhalb der definierten Gebiete
- Entwicklung und Pflege einer Vertriebspipeline, die langfristiges Geschäftswachstum sicherstellt
- Bereitstellung detaillierter und genauer Verkaufsberichte, damit das PWR-Konzeptteam kundenspezifische Roboterautomatisierungslösungen entwickeln kann
- Strukturiertes Arbeiten, ein hohes Maß an Selbstdisziplin und die Bereitschaft, administrative Prozesse zu begleiten; hierzu gehören unter anderem CRM und Kostenkontrolle
- die Zusammenarbeit mit den Teams Vertrieb und Service, um eine effiziente und effektive Life-Cycle-Betreuung aller Accounts innerhalb des definierten Kundenstamms zu gewährleisten

### Was wir von Dir erwarten

- 10 Jahre nachgewiesener Erfolg im lösungsbasierten Investitionsgütervertrieb, bevorzugt in der Verpackungsmaschinenindustrie für Lebensmittel und FMCG
- Ausgezeichnete technische, analytische, zwischenmenschliche und kommunikative Fähigkeiten.
- Beherrschung gängiger Softwarelösungen einschließlich Microsoft 365 (Word, PowerPoint, Excel, Onedrive und Outlook usw.)
- Gültiger Führerschein sind erforderlich.
- Standort Süddeutschland, mit guter Straßenanbindung nach Österreich und in die Schweiz
- Muttersprachliches Deutsch und fließend Englisch
- Flexibilität bei Arbeitszeiten und Übernachtungsreisen ist unerlässlich



## Das bietet PWR Dir

- Arbeiten für eine technisch führende, kundenorientierte Organisation, in der Innovation eine wichtige Rolle spielt.
- Einen Vollzeitjob vom Home Office mit einem passenden Grundgehalt und unbegrenzter Provision, 25 Tage Urlaub und einen Firmenwagen
- Trete #teamPWR bei; ein angenehmes Ambiente, freundliche und enthusiastische Kollegen und viele gemeinsame Aktivitäten erwarten Dich

## Überzeugt davon, dass wir gut zusammenpassen

Jetzt liegt es an Dir! Wenn Du mehr wissen möchtest, wende dich bitte an Rosemarie Tekampe, HR Manager. Wenn Du dich direkt bewerben möchtest, sende eine E-Mail mit kurzer Motivation und Lebenslauf an [recruitment@pwrpack.com](mailto:recruitment@pwrpack.com). Bis bald!

## Über uns

PWR ist der Spezialist für maßgeschneiderte automatisierte Roboterverpackungslösungen in der Lebensmittelindustrie. Wir sind spezialisiert auf die Hochgeschwindigkeitsverpackung von Produkten mit Delta-Robotern. Unsere Produkte sind technische Premium-Lösungen, deren Technologie wir beherrschen, die wir ständig weiterentwickeln.

Wir verstehen die Bedürfnisse unserer Kunden, indem wir während des gesamten Prozesses mit ihnen zusammenarbeiten. Mit der modernsten Technologie gewährleisten wir höchste Betriebseffizienz, minimalen Ausfallzeiten, niedrige Betriebskosten und das beste Preis-Leistungs-Verhältnis in der Branche. Eine gute Beziehung zu unseren Kunden ist ein wesentlicher Bestandteil unserer Unternehmenskultur. PWR ist weltweit aktiv und hat seinen Hauptsitz in Ede, im Zentrum der Niederlande. Besuchen Sie unsere Website für weitere Informationen: [www.pwrpack.com](http://www.pwrpack.com)

*Ps. Mit dieser Vakanz möchten wir unseren neuen Kollegen rekrutieren. Akquisitionen nach dieser Stellenausschreibung werden nicht geschätzt. Wir behandeln jede Bewerbung vertraulich und behandeln deine Angaben ebenfalls. Wir werden deine persönlichen Daten niemals ohne Erlaubnis an Dritte weitergeben. Wir verwenden deine Daten nur, um deine Bewerbung zu bearbeiten und dich mit einer oder mehreren offenen Stellen abzugleichen. Wir speichern deine Daten bis 4 Wochen nach Beendigung des Bewerbungsverfahrens. Nur mit deiner Einwilligung speichern wir deine Daten bis 12 Monate nach Beendigung des Verfahrens. Du kannst dich jederzeit an PWR wenden, um deine Daten zu entfernen oder deine Einwilligung zu widerrufen.*

