

HAELOK® ist weltweit führend als Anbieter von Systemlösungen und treibt den technologischen Fortschritt im Bereich rein metallischer Rohrpressverbindungen ohne Schweissverfahren und ohne Dichtmittel voran.

Unser Erfolg basiert auf innovativer Technologie, eigener Entwicklung sowie einem hochmotivierten und kompetenten Team, das mit Weitblick, Fokussierung und Tatkraft agiert.

Um unser Team im Aussendienst in der Region Deutschland-Mitte zu stärken, suchen wir die Person als **Area Sales Manager / Technischer Verkauf (m/w/d)**

Ihre Aufgaben

In enger Zusammenarbeit mit den Vorgesetzten sowie den betreffenden und angrenzenden Fachbereichen sind Sie verantwortlich für den Vertrieb der Produkte und Lösungen der HAELOK AG. Zu den Aufgaben in Ihrem Gebiet gehören:

- Steigerung des Verkaufsumsatzes entsprechend festgelegter Budgets.
- IST-Analysen führen, Sollkonzepte erstellen, Zielmärkte ermitteln
- Gebiesorientiertes Budget und Forecast erstellen und überwachen.
- Betreuung und Management des Kundenportfolios.
- Ermitteln von Interessenten für das HAELOK®-System, Beraten und Abschlussverhandlungen führen.
- Aufbau und Pflege von Kontakten zu Fachplanern und anderen Verkaufsmultiplikatoren.
- Präsentation vor Fachgremien.
- Einbringen von innovativen Verkaufslösungen.
- Analyse des Marktpotenzials für verschiedene Produkt- und Lösungsfelder.
- Identifizierung von Handlungsfeldern zur Stärkung der Marktposition.
- Schulung und Begleitung von Kunden bei der Erstinstallation des HAELOK®-Systems.
- Planen und Durchführen von Schulungen, Road-Shows, Seminare und Webinare.
- Mitarbeit beim Produktmanagement durch kontinuierliches Feedback zur Produktgestaltung und Systementwicklung.
- Beitrag zur Margenoptimierung durch die Entwicklung eines dynamischen Produktsortiments.
- Aktive Teilnahme an der Festlegung von Produktpreisen und -verfügbarkeit.
- Unterstützung bei der Planung, Durchführung und Nachbereitung von Messen sowie Dienst am Messestand.
- Unterstützung des Marketings bei der Erstellung von Anwendungsbeschreibungen und Einholung von Kundenreferenzen zur Veranschaulichung der Vorteile von HAELOK®.
- Anregung und Abstimmung von Marketingmassnahmen.
- Unterstützung des Innendienstes bei der Erstellung von Ausschreibungsunterlagen.

Ihr Profil

Sie verfügen über ein abgeschlossenes technisches/kaufmännisches Studium oder eine ähnliche Ausbildung, z.B. über den zweiten Bildungsweg mit einer einschlägigen Lehrausbildung. Idealerweise bringen Sie Erfahrung im Verkaufsaussendienst mit und haben ein Flair für technisches Wissen oder bereit dies zu erlernen

Ihre Persönlichkeit zeichnet durch Eigeninitiative, Selbstständigkeit und Durchsetzungsfähigkeit aus. In Ihrer Arbeitsweise zeichnen Sie sich durch Ihre ausgeprägte Teamfähigkeit aus und bringen eine analytische Denkweise sowie eine bemerkenswert schnelle Auffassungsgabe mit.

Als empathischer Mensch überzeugen Sie durch ein sicheres Auftreten und ausgeprägtes Verhandlungsgeschick.

Ihr Profil wird abgerundet mit Erfahrung im Umgang mit sozialen Netzwerken, insbesondere LinkedIn, sowie mit ERP-Systemen und versierten Fähigkeiten im Umgang mit Microsoft-Office-Produkten.

Für diese Position ist ein Führerschein erforderlich.

Wünschenswert wäre, wenn Sie im zu bereisenden Gebiet wohnhaft sind.

Das erwartet Sie

Ein internationales Unternehmen mit technologischem Flair und eigener Entwicklungsabteilung. Sie werden Teil eines motivierten kleinen Teams sein, das zielstrebig dem Wachstum entgegensieht. Es erwartet Sie eine flache Hierarchie und gute Sozialleistungen.

Kontakt

Gerne erfahren wir mehr über Sie, Ihre Vorstellungen und Ihre Entwicklungsperspektiven. Wir bitten Sie daher, Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung an folgende Adresse zu senden: hr@haelok.com.

Wir freuen uns auf Ihre Zuschrift.

HAELOK AG

www.haelok.com