

Area Sales Manager DACH Nord-Region (m/w/d)

Standort: Remote, Norddeutschland

Für die Entwicklung und den Ausbau des Marktes und des Partnernetzwerkes in der DACH-Region suchen wir zu nächstmöglichen Zeitpunkt ein Vertriebstalent mit Leidenschaft und professioneller Kundenkommunikation.

DAS SIND WIR

TSC Printronix Auto ID ist mit mehr als 30 Jahren Erfahrung einer der führenden Hersteller von Etiketten-, Barcode- und Thermaldruckern sowie von Verbrauchsmaterial. International gehört das Unternehmen zu den Top 5 der Branche. Die Produktpalette wird erfolgreich durch Tochtergesellschaften, Außendienstmitarbeiter, Distributoren und Fachhändler verkauft. Die Vertriebstochter TSC Auto ID Technology EMEA GmbH mit Sitz in Zorneding bei München ist für das Geschäft in Europa, den Mittleren Osten und Afrika zuständig.

DAS SIND SIE

Sie sollten eine solide Berufsausbildung haben und über Berufserfahrung im Vertrieb verfügen. Eine gute Grundlage ist beispielsweise:

- eine kaufmännisch-technische Ausbildung, z.B. als Industriekaufmann, Studium der Betriebswirtschaft oder vergleichbar
- Ausbildung in einem anerkannten technischen Lehrberuf in der Industrie oder im Handwerk, ein Studium als Techniker(in), Ingenieur(in) oder vergleichbar

Vorteilhaft, aber nicht Bedingung, sind Vertriebserfahrungen mit den nachfolgend genannten oder ähnlichen Produktgruppen:

- Etikettendrucker
- Etiketten
- Drucker für industrielle Anwendungen
- Kopiertechnik
- Verpackungstechnik/Verpackungsmaterial
- etc.

Wichtig sind Verkaufs- und Verhandlungsgeschick mit nachweisbaren Erfolgen sowie selbstsicheres Auftreten. Außerdem sollten Sie gut präsentieren können.

Sehr gutes Deutsch in Wort und Schrift und gutes Englisch sind Voraussetzung.

IHRE AUFGABE

Ziel ist es, das Partnernetzwerk bestehend aus Distributoren, Vertragshändlern und Großkunden sowie Technologiepartnern zu betreuen und auszubauen. Es gilt, Partner zu gewinnen, die Zugang zu den Zielkunden haben. Gleichzeitig sollen auch Key-Accounts aus der Industrie, der Logistik, dem Handel, etc. angesprochen werden.

Aufgaben des Area Sales Managers m/w (DACH Region) sind u.a.:

- Betreuung des vorhandenen Kundenstammes
- Gewinnung neuer Kunden und Partner in der DACH-Region
- Ausbau der Umsätze im vorhandenen Kundenstamm
- Markt-, Branchen- und Wettbewerbsanalysen
- Teilnahme an Messen

Der Aufgabenbereich umfasst auch die Unterstützung des Händler-Netzwerkes durch Beratung bei der Gewinnung von Key-Accounts, die professionelle Vorführung von Produkten und die Bearbeitung von Angeboten bis hin zur Teilnahme an Auftragsvergabe-Verhandlungen. Die konkreten Ziele werden mittelfristig mit der Vertriebsleitung abgestimmt.

IHRE KUNDEN UND MÄRKTE

Vertriebspartner sind Distributoren und Fachhändler mit Zugang zu potentiellen End-Kunden, z.B. Key-Accounts in der Industrie, im Handel, in der Logistik etc. Diese gilt es zu gewinnen und durch ausgezeichnete Betreuung an das Unternehmen zu binden.

Eingesetzt werden Etiketten-, Barcode-, und Thermaldrucker z.B. in den Branchen

- Automobilindustrie
- Pharmazie, Medizintechnik, Gesundheitswesen
- Handel
- Lagerhaltung & Versandabwicklung
- Lebensmittel & Getränke
- Produktion
- Transport & Logistik
- Unterhaltung & Gastgewerbe
- Industrie, Herstellung von Konsum- und Industrieprodukten

Dort werden sie verwendet für kundenspezifische Kennzeichnungen, Produktetiketten, Versandetiketten, Belege, Etiketten zur Identifikation im Lager und vieles mehr.

WIR BIETEN

- eine attraktive leistungsbezogene Vergütung und gute Sozialleistungen
- einen Firmen-PKW, auch zur privaten Nutzung
- eine abwechslungsreiche und interessante Tätigkeit mit Aufstiegschancen
- Unterstützung durch den Innendienst, das Back-Office, welches für eine professionelle Auftragsabwicklung sorgt
- flache Hierarchien

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

Ansprechpartner:

Herr Colin Cope
Human Resources & Administration Director
E-Mail: colin.cope@tscprinters.eu