

Unser Auftraggeber ist ein internationaler Newcomer in der deutschen Melktechnikbranche. Vom südenglischen Mutterhaus aus werden Aktivitäten auf drei Kontinenten gesteuert. Alle Produktionsstätten befinden sich in Europa. Im gesamten Unternehmen herrscht eine schwungvolle und dynamische Atmosphäre voller Innovationskraft. Die Kundenlösungen dieses Unternehmens sind in mehr als 30 Ländern weltweit etabliert. Zusammenarbeit bedeutet hier flache Hierarchien, viele kreative Entfaltungsmöglichkeiten und britische Coolness. Der Erfolg des Teams wird ermöglicht durch die persönliche Nähe zu den landwirtschaftlichen Kunden und ein einzigartiges Angebot, welches das Melken profitabler macht. Verbessertes Tierwohl, Steigerung der Arbeitseffizienz und Entlastung des Landwirts sind wichtige Resultate der Aktivitäten. Die Kunden unseres Auftraggebers gehören zu den erfolgreichsten Milchviehhaltern Deutschlands!

Im Rahmen einer Nachbesetzung suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt den

Regionalen Verkaufsleiter Nord (m/w/d)

Die Aufgabe:

- Sie sind ein dynamischer Spieler im deutschen Außendienst-Team, dessen Mitglieder jeweils vom **Homeoffice** aus den Markt bearbeiten
- Als regionaler Verkaufsleiter besuchen Sie landwirtschaftliche Betriebe und präsentieren eine erklärungsbedürftige und dabei bestechend einfach konstruierte Lösung, die dem Landwirt das Leben erleichtert
- Die Steigerung der Absatzzahlen in Schleswig-Holstein, Bremen, Hamburg und Teilen Niedersachsens liegt in Ihren Händen
- Ihre zentrale Aufgabe ist die Neukundenakquisition, Sie bauen den Marktanteil sprunghaft aus
- Nach erfolgreichem Vertragsabschluss übergeben Sie die Kunden an den Technical Service bzw. das After-Sales-Team
- Sie kommunizieren regelmäßig mit den deutschsprachigen Kollegen in der Zentrale in Großbritannien
- Sie übernehmen die Organisation von Schulungen, die Repräsentation der Firma auf den einschlägigen Veranstaltungen und Wettbewerbsbeobachtungen
- Sie werden an dem Umsatz in Ihrem Gebiet sowie der Marktdurchdringung gemessen und sind verantwortlich für die Erhöhung des Bekanntheitsgrads des Unternehmens in Ihrer Region
- Die selbstständige Tourenplanung sowie die vollständige Dokumentation aller Verkaufsaktivitäten im CRM System gehört zu Ihrem Alltag
- Teammeetings finden regelmäßig im In- und Ausland statt
- Sie berichten direkt an den Vertriebsleiter für Mitteleuropa

Die Anforderungen:

- Sie sind ein talentierter Vollblutverkäufer, können Menschen für sich gewinnen, sind gern unterwegs und bringen idealerweise einige Jahre Vertriebserfahrung mit
- Im besten Fall - aber nicht zwangsläufig - haben Sie Wurzeln in der Landwirtschaft, hatten beruflich bereits mit der Agrar- oder Tiergesundheitsbranche zu tun und/oder haben ein besonderes Faible für die Milchvieh Szene
- Sie haben Lust darauf, zum rasanten Wachstum eines innovativen, internationalen Unternehmens beizutragen, in dem Sie jeden Kollegen persönlich kennen
- Mindestens durchschnittliche Englischkenntnisse, Führerschein, ein Homeoffice mit Internetanschluss und Reisebereitschaft setzen wir voraus.

Das Angebot:

Sie werden ein inspirierendes, ergebnisgetriebenes Team vorfinden, das auf der Basis zahlreicher Patente und eines brillanten Geschäftsmodells den Markt erobert. Die keep-it-simple Mentalität und die Freude am gemeinsamen Erfolg sind die wichtigsten Treiber dieser Mannschaft. Es erwartet Sie eine anspruchsvolle Außendiensttätigkeit, der Sie mit viel Flexibilität und Freiheit entsprechen können. Ihr Gebiet bietet enormes Potential zur Neukundengewinnung. Sie profitieren persönlich von der Erhöhung des Bekanntheitsgrads des Unternehmens in Ihrer Region. Werden Sie Teil dieses erfolgreichen Teams, das rund um den Globus die Welt des Melkens revolutioniert!

Für die erste Kontaktaufnahme steht Ihnen Dr. Felix von Hardenberg mit seinem Team unter der Rufnummer +49 8178 9986410 gerne zur Verfügung. Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen (Anschreiben, Lebenslauf, Gehaltsvorstellung und frühestmöglicher Eintrittstermin) senden Sie bitte unter Angabe der Kennziffer **2177112** per E-Mail an bewerbung@hardenberg-consulting.com.

www.hardenberg-consulting.com

Stellenangebot regionaler Verkaufsleiter 2177112 / job offer 2177112

Schlagwörter:

Regionaler Verkaufsleiter
Regionalleiter
Sales Manager
Customer-Relationship-Management (CRM)
Außendienst
Verkaufsmanagement
Englisch
Vertriebsprozesse
Tour Planning
Homeoffice
Außendienstmitarbeiter
Vertriebsmitarbeiter
Vertriebler
Melken
Milch
Milchvieh
Milchbauer
Dairy
Verkäufer