

STELLENAUSSCHREIBUNG

Sales Manager m/w im Vertriebsaußendienst für Norddeutschland / Homeoffice

Die Block & Mohr GmbH agiert als Lieferant von Lösungskonzepten für Anlagen und Komponenten der gesamten Folien-/Papier-herstellenden und -verarbeitenden Industrie mit Schwerpunkt im Sondermaschinenbau und der Wickeltechnik.

Mit den weiteren Standbeinen Maschinen für die Kunststoff-Recyclingindustrie sowie Extrusionsbeschichtungs- und Nassbeschichtungsanlagen, leisten auch wir unseren Beitrag für die Wiederverwertung von Kunststoffen und die Erhöhung der recyclability von Endprodukten. Damit möchten wir einen wichtigen Baustein zu mehr ökologischer Verantwortung und stärkerer Nachhaltigkeit beitragen.

Mit weitreichender Marktpräsenz ist die Block & Mohr GmbH dabei in ganz Deutschland, Österreich, der Slowakei, in Tschechien, Ungarn und der Schweiz tätig.

Fortschritt und Erfolg sind aber nicht allein das Resultat von hochwertigen Produkten - dahinter steckt ein sich stetig entwickelndes Familienunternehmen und ein begeisterungsfähiges Team, das Verstärkung sucht.

Steigende Anforderungen an Maschinen- und Anlagentechnologien zur Fertigung immer komplexerer Endprodukte und ein wachsender Beratungsbedarf zur Optimierung von Fertigungsprozessen bedürfen vielseitig geschulte, motivierte Mitarbeiter, um auf alle technischen Anforderungen und Bedürfnisse unserer Kunden eingehen zu können, und diese basierend auf langjähriger Erfahrung und in partnerschaftlicher Zusammenarbeit zu lösen. Service-orientierte Betreuung und professionelle Unterstützung unserer Kunden ist uns ein wichtiges Anliegen und ein stark wachsendes Marktsegment der Block & Mohr GmbH.

Zur weiteren Expansion unserer Geschäftsbereiche in der Region Norddeutschland PLZ 1 - 2 - 3 – 4 - 5 und teilweise 0 suchen wir unbefristet eine(n)

Sales Manager m/w mit Schwerpunkt im Vertriebsaußendienst
in Vollzeit (40 Stunden pro Woche)

Nach einer intensiven Einarbeitungsphase sind Ihre wichtigsten Aufgaben

- Persönliche, telefonische und schriftliche technische Beratung in Deutschland
- Sie führen persönliche Verhandlungen und Vertragsabsprachen und gewinnen Schlüsselkunden
- Sie präsentieren für den Kunden maßgeschneiderte, technische Lösungen und begleiten Aufträge von der Anfrage bis zur Auslieferung in Zusammenarbeit mit unseren Lieferanten
- Sie halten regelmäßigen Kontakt zu unseren Kunden und Lieferanten
- Sie unterstützen unsere Messe- und weiteren Marketingaktivitäten

Anforderungsprofil

- Sie verfügen über eine erfolgreiche technische Ausbildung in der Fachrichtung Maschinenbau, Verfahrenstechnik, Wirtschaftsingenieurwesen, Kunststofftechnik, sowie kaufmännische Berufserfahrung im Vertrieb!
- Sie verfügen über gute Kommunikationsfähigkeit, sind begeisterungs- und teamfähig
- Sie arbeiten gerne selbstständig und strategisch, sind zielbewusst und ausdauernd
- Sie sind sicher im Umgang mit MS Office
- Sie sind reisebereit - Schwerpunkt: Norddeutschland PLZ 1 - 2 - 3 – 4 - 5 und teilweise 0

- Sie sind optimalerweise in unserer Region ansässig und operieren aus unserem Office, als auch aus ihrem Homeoffice heraus

Wir bieten Ihnen

- Ein leistungsgerechtes Gehalt
- Eine Perspektive in einem Familienbetrieb mit flachen Hierarchien
- Gute Entfaltungsmöglichkeiten bei optimaler Unterstützung durch ein engagiertes Team
- Einen gut eingeführten und ausbaubaren Kundenstamm
- Ein Produktportfolio, das klar definierte Marktnischen bedient
- Eine solide Einarbeitung in unsere unternehmensspezifischen Abläufe

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung unter der E-Mail-Adresse: karriere@block-mohr.com mit Jahresgehaltsvorstellung und möglichem Eintrittstermin. (Andere Bewerbungen können leider nicht berücksichtigt werden.)

Bei Fragen wenden Sie sich an Andreas Mohr: Tel. +49 (0) 54 51 - 89 79 - 0