

Key Account Manager / Gebietsverkaufsleiter (m/w/d) für Spanntechnik Baden- Württemberg

Vertriebsregion Baden-Württemberg



Mehr Verantwortung, mehr Leistung, mehr Erfolg!

Unser Klient lebt mit seinen Mitarbeitern als mittelständisches Familien-Unternehmen eine positive Unternehmenskultur und erreicht in Kombination mit absoluter Begeisterung für Technik, dass seine innovative **Spanntechnik für Werkstücke**, d.h. mechanische, pneumatische oder hydraulische Spannfüter oder Spanndorne, die technische Richtung vorgibt und die anspruchsvollen Kunden begeistert. Im Besonderen Sonderspannmitteln für individuelle Systemlösungen gehören neben Standardspannmittel für die 5-Achs-Bearbeitung wie Zentrischspanner oder Nullpunktspannsysteme zum Portfolio.

Zur Betreuung von OEM- und Flächen-Kunden sucht unser Klient einen **Gebietsverkaufsleiter (m/w/d) / Key Account Manager (m/w/d) für Spanntechnik für die Region Baden-Württemberg.**

Die Position

- Betreuung des Vertriebsgebietes Baden-Württemberg
- Sicherung und Ausbau von Kundenkontakten im Bereich Spanntechnik durch selbstständige Kundenbesuche
- Zusammenarbeit mit dem regionalen Außendienst für Zerspanungstechnik, Neukundenakquise
- Generierung von Spanntechnik-Projekten und von spartenübergreifenden Projekten "Spannmittel plus Werkzeug"
- Selbständige Konzepterstellung, regelmäßige Konzept- und Projektbesprechungen in der Firmenzentrale

Ihr Profil

- Technische Ausbildung im Zerspanungsumfeld, z. B. Zerspanungsmechaniker (m/w/d), Industriemechaniker (m/w/d) etc. mit Erfahrung in der Spanntechnik / Werkstückspannung
- Idealerweise Weiterbildung zum Meister (m/w/d), Techniker (m/w/d) oder Betriebswirt (m/w/d)
- Erste Vertriebserfahrung von Vorteil, aber nicht Voraussetzung
- Erfahrung mit einem CAD-Programm, bevorzugt SolidWorks
- Wohnort mit Home-Office im Verkaufsgebiet mit entsprechender Reisebereitschaft
- Positives Auftreten, gute Kommunikationsfähigkeit, Belastbarkeit und Motivation

Benefits

Neben einem attraktiven Gehaltspaket sowie einem Dienstfahrzeug auch zur privaten Nutzung bietet Ihnen Ihr künftiger Arbeitgeber 30 Tage Urlaub, einen sicheren Arbeitsplatz in einem mittelständischen Familienunternehmen, attraktive Mitarbeiterangebote / Corporate Benefits wie Fahrradleasing und eine betriebliche Altersvorsorge im Versorgungswerk "MetallRente". Eine exzellente Einarbeitung sowie regelmäßige Produktschulungen und Weiterbildungen sind ebenso selbstverständlich wie eine angenehme Arbeitsatmosphäre.

Bewerbung

Wenn Sie in der Sonderspanntechnik zu Hause sind, Freude am Beraten haben, die Mitarbeit in einem kollegialen Team mit offenen Türen schätzen und Ihre neue berufliche Perspektive in einem langfristigen Arbeitsverhältnis bei einem der Marktführer suchen, sollten Sie sich bewerben. Bitte richten Sie Ihre aussagekräftige Bewerbung (Lebenslauf, Zeugnisse, Kündigungsfrist,

Gehaltsvorstellung, etc.) per E-Mail unter Angabe der **Referenz 25-004** an die untenstehende Adresse. Für erste Auskünfte steht Ihnen bei der mit der Vorauswahl beauftragten Personalberatung PMB Recruiting GmbH Herr Dipl.-Ing. Uwe Breidenbach gerne zur Verfügung. Wir sichern Ihrer Bewerbung die notwendige Diskretion und Vertraulichkeit zu.



PMB Recruiting GmbH Personalberatung | Uwe Breidenbach

Otto-Lilienthal-Straße 5 | 71034 Böblingen

Tel.: 07157 / 98952-10 | www.pmbr.de | karriere@pmbr.jobs