

Zur Stärkung unseres internationalen Vertriebs besetzen wir die verantwortungsvolle Position eines

AREA SALES MANAGERS (m/w/d)

Als junges und innovatives Unternehmen produziert und liefert MTA GmbH elektrische Antriebe mit dem Fokus Intralogistik und mobile Robotik an internationale Kunden. Für unser weiteres Wachstum suchen wir einen **engagierten Verkaufsexperten**, der die **Projekte** internationaler Kunden von der ersten **Kontaktaufnahme bis zum Vertragsabschluss betreut**. Dabei liegt der Schwerpunkt auf **Akquisition, Marktaufbau** und **Findung der perfekten Lösung** gemeinsam mit den Fachabteilungen. Für diese Aufgabe suchen wir einen **begeisterten Vollblut-Verkäufer**, der regelmäßig bei seinen Kunden ist.

Ihre **AUFGABEN**

- Verkauf von Antriebskomponenten mit Schwerpunkt Intralogistik in Ihrem zugeteilten Verkaufsgebiet
- Identifizierung und Bewertung neuer Möglichkeiten bei bestehenden und potenziellen Neukunden
- Analyse der Kundenbedürfnisse und Monitoring der Mitbewerber
- Akquisition von Neukunden (Vertriebspartner und Endkunden), Betreuung von Bestandskunden, Erschließung neuer Märkte im Rahmen der Unternehmensstrategie
- Kontinuierliches Steigern von Umsatzvolumen und Marge im gesamten Produktportfolio
- Mitarbeit bei Vertriebsstrategie und Erstellung eines jährlichen Vertriebsplans samt Sicherstellung der Umsetzung
- Erstellung qualifizierter Angebote sowie deren Nachverfolgung
- Führung von Vertragsverhandlungen und Vertragsabschlüssen, Übergabe in die Fachabteilungen
- Enge Zusammenarbeit mit den Abteilungen F&E und Einkauf
- Dokumentation Ihrer Aktivitäten, Planungen, Nachverfolgungen in unserem CRM-Tool
- Planung, Gestaltung und Teilnahme an Messveranstaltungen

Unser **ANGEBOT**

- Sichere Anstellung in einem modernen und zukunftsorientierten Unternehmen mit hochmotivierter Kollegenschaft
- Flexible Arbeitszeiten und wertschätzendes Arbeitsklima
- Junges und dynamisches Team mit gegenseitiger Unterstützung und Freude an der Arbeit
- Attraktives Gehalt in Abhängigkeit von Qualifikation und Erfahrung mit erfolgsabhängigem Anteil

Ihr **PROFIL** und Ihre **KENNTNISSE**

- Abgeschlossene HTL oder höherwertige Ausbildung (Elektrotechnik, Mechatronik, Automatisierungstechnik) mit kaufmännischem Background
- Mindestens 3 Jahre Erfahrung im Verkauf von Produkten und Systemlösungen im Bereich der elektrischen Antriebstechnik
- Nachgewiesene Kompetenz im Aufbau und Entwickeln von nachhaltigen Kundenbeziehungen sowie hohe Reisebereitschaft
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift sowie ein professioneller Umgang mit den gängigen MS Office Programmen
- Kenntnisse von CRM-Tools sind von Vorteil
- Kooperativer, lösungsorientierter und Arbeitsstil, sehr gute Präsentations- und Kommunikationsfähigkeiten
- Kostenbewusstes Denken und Handeln, Selbstständigkeit und Teamorientierung

Für diese Position ist ein Brutto-Monatsgehalt ab EUR 3.580,00 vorgesehen. Je nach fachlicher Qualifikation und Berufserfahrung ist eine Überzahlung gegeben.

Wenn Sie an dieser spannenden Tätigkeit interessiert sind, senden Sie Ihre aussagekräftigen Unterlagen an MTA GmbH, Frau Ingrid Kluge, Westbahnstraße 32, 4482 Ennsdorf, T +43 720 920500-100, E i.kluge@mta-innovation.com.



Für weitere Informationen besuchen Sie unsere Homepage

www.mta-innovation.com

