



 **STANDORT: BURGBROHL (IN DIREKTER NÄHE ZU BONN UND KOBLENZ)**

Sie möchten in Ihrem Job etwas bewegen, haben innovative Ideen und gehen gerne neue Wege? Dann gehen Sie mit HEUFT den nächsten Schritt! Denn wir als globaler Technologieführer der Kontroll- und Inspektionstechnik für die Getränke-, Food- und Pharmaindustrie, befinden uns in einer stetigen Expansion, die außergewöhnliche Möglichkeiten eröffnet.

Unser Erfolgsrezept? Der Teamgeist, das Engagement und das Know-how eines jeden unserer rund 1200 Mitarbeiter. Möchten auch Sie Teil unserer Erfolgsgeschichte sein? Dann freuen wir uns über Ihre Unterstützung an unserem idyllischen Standort Burgbrohl als

## REGIONAL SALES MANAGER (M/W/D) REGION WESTDEUTSCHLAND

### Ihre Aufgaben:

- Bewerbung und Verkauf unserer Produkte im Außendienst
- Betreuung von Bestandskunden mit dem Fokus auf eine vertrauensvolle und langfristige Kundenbeziehung
- Identifikation und Gewinnung von Neukunden
- Ständige Marktbeobachtung und -analyse
- Beratung von Kunden hinsichtlich unseres Produktportfolios, einschließlich der technischen Vorklärung von Anfragen
- Ansprechpartner für Kunden in allen Belangen, von der Anfrage bis zur Reklamationsannahme
- Enge Zusammenarbeit mit und Berichtswesen an unsere Bereiche Technical Sales und After Sales
- Führung von Vertragsverhandlungen; einschließlich der Preisverhandlung, der Verhandlung von Leistungsspezifikationen und der Festlegung von Lieferterminen
- Vertretung und Präsentation des Unternehmens auf Messen

### Ihr Profil:

- Technische Berufsausbildung, bestenfalls in den Bereichen Getränke, Lebensmittel, Elektronik oder Maschinenbau
- Eine kaufmännische Weiterbildung und Vertriebs Erfahrung in einer ähnlichen Position sind wünschenswert
- Begeisterung für den Außendienst und den Vertrieb
- Exzellente kommunikative Fähigkeiten
- Abschlussstärke, Professionalität und Durchsetzungsvermögen bei einer gleichzeitigen hohen Service- und Kundenorientierung
- Technisches Verständnis und hohe Lernbereitschaft zu Aneignung von Produktkenntnissen
- Gute Englischkenntnisse
- Sehr hohe Reisebereitschaft

### Was wir bieten:

- Eine abwechslungsreiche Tätigkeit in einem sehr erfolgreichen internationalen Unternehmen
- Arbeit in einer tollen Vertriebsmannschaft mit unterschiedlichsten Charakteren
- Eine intensive Einarbeitungsphase durch erfahrene Mentoren
- Eigener Firmenwagen, auch zur privaten Nutzung
- Eine offene Unternehmenskultur
- Große Gestaltungsmöglichkeiten durch flache Hierarchien in einem familiengeführten Unternehmen
- Betriebliches Gesundheitsmanagement

### Interessiert?

Dann freuen wir uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins an unsere Personalabteilung unter [jobs@heuft.com](mailto:jobs@heuft.com).

Diese Stelle ist nicht die Richtige, Sie suchen aber eine andere spannende Herausforderung? Senden Sie uns gerne eine Initiativbewerbung und wir schauen gemeinsam, wie Sie die Zukunft von HEUFT mitgestalten können.