



**Unser Mandant** zählt zu den renommierten Spezialisten im stark expansiven Markt der automatischen Identifikationstechnik (Auto-ID)! Ein außerordentlich guter Ertrag und der überdurchschnittliche Erfolg basieren auf über 35jähriger Erfahrung als etablierter Systemlöser für Technik und Anwendungen rund um die Auto-ID, Mobile Datenterminals, Etikettendrucker, Scanner, das Barcode- Management, 2DCodierungen, RFID und industrieller Bildverarbeitung, sowie kundenspezifische Individuallösungen. Aufgrund der konsistent starken Nachfrage und einer nachhaltigen Wachstumsstrategie suchen wir zur Verstärkung des Vertriebsteams im Exklusivauftrag und in Anbindung an den Firmensitz im Raum Bielefeld (alternativ vorhandener Arbeitsplatz) einen

## Sales-Manager für Identifikations-Technologie (m/w/d) für den Raum NRW mit Home Office

### Was macht diese Tätigkeit interessant?

Neben der sicheren und langfristig ausgelegten Perspektive in einem der am stärksten wachsenden Zukunftsmärkte erwartet Sie ein familiäres, lösungsorientiertes Team, flache Entscheidungsstrukturen und ein Arbeitsklima was auf Engagement, Eigenverantwortung, Zielorientierung und partnerschaftlich-pragmatischen Umgang miteinander basiert. Die Position ist mit einem überdurchschnittlichen, erfolgsorientierten Gehaltsmodell, einem Firmen-Kfz (auch zur privaten Nutzung), modernen Kommunikationsmitteln und einer Beteiligung an der Altersvorsorge ausgestattet.

### Die Position:

- Sie definieren die Vertriebsstrategie in Ihrem Gebiet (NRW und Umfeld):
- Das Gewinnen von Neukunden sowie die Pflege und der Ausbau von Geschäftsbeziehungen mit bestehenden Kunden
- Sie verantworten den Akquisitions- Prozess und managen die Kundenbeziehung; vom Pre-Sales, über Abstimmung der Marketing- Aktivitäten bis zu erfolgreichen Vertragsverhandlungen
- Sie agieren als Kommunikations- Schnittstelle in technischen Projektumsetzungen mit der Abteilung Technik/Support
- Pro- aktiv analysieren Sie Marktpotentiale, leiten daraus Verkaufsstrategien für Ihr Gebiet ab und setzen strukturierte Vertriebsaktivitäten um
- Mit der Abteilung Marketing stimmen Sie sich bei der Planung und Umsetzung von Zielmarktstrategien für die Vertriebsregion ab • Die Teilnahme an Fach- und Messeveranstaltungen sowie die Koordination von Produktpräsentationen sind obligatorisches Selbstverständnis
- Sie berichten direkt an die Geschäftsleitung

### Ihr Profil:

- Sie sind begeisterter Profi im B2B- Vertrieb von technischen Produkten/Dienstleistungen und verfügen über mehrjährige Erfahrung im Außendienst und sind abschlussstark
- Sie überzeugen mit einem professionellem Auftreten und durch hohe soziale Kompetenz
- Natürlich und authentisch begeistern Sie Ihre Kunden mit einer zielgerichteten Bedarfsanalyse und einer überzeugenden Nutzenargumentation
- Kommunikation, strukturierte Eigenverantwortung, eine vertriebliche Motivation und ein klarer Zielfokus sind Ihre Stärken
- Das Agieren aus dem Home- Office sind Sie gewohnt
- Neben sehr guten Deutsch besitzen Sie auch praxisnahe Englisch-Kenntnisse, natürlich beherrschen Sie sämtliche MS-Office Anwendungen und die Nutzung eines CRM-Systems ist für Sie selbstverständlich

### Ihr Interesse ist geweckt?

Dann sollten wir miteinander reden: Lassen Sie uns unter Angabe der Projektnummer 5301 Ihre Unterlagen, nebst Gehaltsvorstellungen zukommen: Steffen Scheurer, Executive-Partner/ Management-Berater

Mail: <mailto:steffen.scheurer@bollmann-executives.de>