

Unser Mandant ist ein führendes Unternehmen in der Herstellung und dem Vertrieb von Förder- und Transportbändern sowie Antriebsriemen. Die Produkte finden in zahlreichen Industriebereichen Anwendung, von der Lebensmittelverarbeitung und Verpackungsindustrie, bis zur Intralogistik. Als Teil der international agierenden Gruppe, ist der Fokus stets auf Qualität, Innovation und einer engen Zusammenarbeit mit dem Kunden. Um das weitere Wachstum voranzutreiben, suchen wir für die Region Bayern und im Rahmen der Personalberatung für unseren Kunden zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine/n

Account Manager im Außendienst (m/w/d)

Was macht die Tätigkeit interessant

Unser Mandant bietet die Möglichkeit in einer zukunftsorientierten Branche aktiv mitzuwirken und teil eines engagierten, erfahrenen Teams zu werden. Sie betreuen und erweitern bestehende Kundenbeziehungen, gewinnen neue Geschäftspartner und finden für spezifische Kundenbedarfe passgenaue Lösungen.

Die Aufgabe

- Akquisition neuer Kunden und Geschäftsfelder zur Erweiterung unseres Marktanteils
- Aktive Betreuung und Beratung unserer Bestandskunden in Bayern
- Präsentation und Verkauf unserer hochwertigen Produkte und Lösungen
- Durchführung von Produktvorführungen und technische Unterstützung vor Ort
- Enge Zusammenarbeit mit unserem Vertriebsteam und der technischen Abteilung
- Teilnahme an Messen und Branchenveranstaltungen

Ihre Qualifikation

- Abgeschlossene technische oder kaufmännische Ausbildung, idealerweise mit Erfahrung im Außendienst oder Vertrieb
- Hohe Kommunikations- und Verhandlungsstärke
- Selbstständige, strukturierte und zielorientierte Arbeitsweise
- Kenntnisse im Bereich Fördertechnik oder verwandten Industrien von Vorteil
- Sicherer Umgang mit MS Office; Erfahrung mit CRM-Systemen wünschenswert
- Reisebereitschaft innerhalb Bayerns und gelegentlich darüber hinaus

Die Rahmenbedingungen

- Eine verantwortungsvolle Tätigkeit in einem zukunftsorientierten Unternehmen
- Strukturierte und ausführliche Einarbeitung in die Produktpalette
- Attraktive Vergütung mit leistungsorientierten Bonusmodellen
- Flache Hierarchien und ein kollegiales Arbeitsklima
- Homeoffice in einem modernen Arbeitsumfeld
- Firmenwagen, auch zur privaten Nutzung

Ihr Interesse ist geweckt

Lassen Sie uns Ihre Motivation verstehen und senden uns Ihre elektronische Bewerbung an Jörg Küpper: joerg.kuepper@bollmann-executives.de mobil: +49(0)171 187 1974



Bollmann Executives GmbH | An der Commende 5-7 | D-56588 Waldbreitbach
+49 (0)2638 / 266279-0 | Sitz der Gesellschaft: Waldbreitbach | Amtsgericht Montabaur
HRB 25879 | Geschäftsführer: Alexander Bollmann

www.bollmann-executives.de | [LinkedIn](#) | [XING](#) | [Facebook](#) | [Instagram](#)