

Sales Manager (m/f/d) Zerspanungswerkzeuge / Cutting Tools

Vicinity Düsseldorf

Unser Kunde ist ein führender japanischer Hersteller von Komponenten für mehrere Schlüsselindustrien - darunter Industriemaschinen und Automobiltechnik.

Er beschäftigt weltweit fast 7.500 Mitarbeiter, davon rund 90 in Europa.

Aktuell sucht unser Kunde einen engagierten Sales Manager (m/w/d) im Bereich Zerspanungswerkzeuge / Cutting Tools. Die Position lässt sich vom Standort im Großraum Düsseldorf, sowie vom Standort im Großraum Stuttgart ausüben.

Die Position bietet viel Entwicklungsspielraum, mit der Möglichkeit in der Zukunft ggfls. sein eigenes Team zu führen. Insbesondere Bewerber, die im Großraum Stuttgarter ansässig sind bzw. sein wollen, sollen in Zukunft die Funktion als Standortleiter für den süddeutschen Standort des Unternehmens übertragen bekommen.

Stellenbeschreibung

- Weiterer Aufbau und Expansion des Geschäfts von Zerspanungswerkzeugen mit Fokus auf Süddeutschland und Österreich: Auflistung und Bedarfserhebung von Zielkunden (Automotive-Industrie & Händler) sowie der Aufbau von Beziehungen zu Automobilzulieferern sowie -OEMs und die weitere Entwicklung des Händlernetzes
- Sales und Kundenmanagement: Durchführung von Verkaufsaktivitäten in Deutschland und Österreich, Förderung von Angebotsanfragen, Führung von Verkaufs- & Preisverhandlungen mit Einkäufern, sowie die Koordination der Lieferungen mit den Logistikabteilungen der Kunden
- Aktive Nutzung aller zur Verfügung stehenden Vertriebskanäle (persönlich, telefonisch, Social Media etc.)
- Technischer Support vor Ort: Vorführung der Werkzeuge beim Kunden, die Bereitstellung von speziellen Schneidwerkzeugen, Vorschläge für den optimalen Einsatz und Verarbeitung, sowie die Empfehlung von Schnittbedingungen, etc.
- Analyse der Marktbedürfnisse sowie Wettbewerbsinformationen
- Planung und Organisation von Kundenbesuchen, Schulungen, Projekte sowie Präsentationen sowie die Pflege der Besuchsberichte im CRM-System

Besondere Anforderungen

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium oder Ausbildung im Allgemeinen (insbesondere im Metallbereich oder einschlägiges Wissen in der Zerspanung sowie kaufmännisches Know-how sehr willkommen)
- Erfahrung mit Werkzeugmaschinen, insbesondere mit Schneidwerkzeugen
- Erfahrungen in der Verhandlungsführung mit Kunden
- Gute Anwenderkenntnisse in MS Office
- Kontaktfreudige und aufgeschlossene Persönlichkeit mit der Fähigkeit sowohl eigenständig als auch in einem internationalen Team zu arbeiten
- Bereitschaft zu regelmäßigen Geschäftsreisen mit Fokus auf Süddeutschland & Österreich

Sprachkenntnisse:

- Deutsch und Englisch auf verhandlungssicherem Niveau

Benefits

- Unbefristete 40 Std./Woche Festanstellung in einem internationalen Konzern
- Möglichkeit, im Hauptsitz vor Ort in Japan das Unternehmen und die Produkte detailliert kennenzulernen
- 30 Tage Urlaub
- Firmenwagen, auch zur privaten Nutzung und Tankkarte

- Weihnachts- und Urlaubsgeld
- Start: Ab sofort (verhandelbar)

Kontakt

Bei Rückfragen zu dieser Position steht Ihnen Katrin von Bock unter +49 211-749 686-31 gerne jederzeit zur Verfügung.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

Referenznummer: 4777

Fischer HRM GmbH
Internationale Berater
für Human Resources Management

Niederkasseler Lohweg 18
40547 Düsseldorf

+49 (0)211 - 74 96 86 - 0

info@fischer-hrm.de