



Food processing
streamlined

Gebietsverkaufsleiter (m|w|d)

ZUM WEITEREN AUSBAU UNSERER ERFOLGSGESCHICHTE

Ihr Standort

Home-Office

Standort-Gebiete

- für das Kerngebiet Norddeutschland (0-5 nach Nielsen) oder;
- für das Kerngebiet Süddeutschland (6-9 nach Nielsen)

Ihr Verantwortungsbereich umfasst

- Eigenverantwortliche Betreuung, Entwicklung und Bindung von bestehenden Kunden aus der Lebensmittelindustrie (Fleisch, Geflügel, Seafood, Fertiggessen, Frucht/Gemüse, Snacks, Backwaren, Petfood, Süßwaren)
- Führen von Kundengesprächen mit anschließender Umsetzung
- Gewinnung von Neukunden
- Absatz-, Umsatz- und Ergebnisverantwortung für die zugeordneten Gebiete im Rahmen der Vertriebsstrategie für die zu verantwortenden Kunden
- Verkaufspräsentationen der bekannten Maschinen bei Endkunden aus der Lebensmittelindustrie
- Auf- und Weiterausbau der Marke des Unternehmens und Analyse von Markttrends
- Kontinuierliche Markt- und Wettbewerbsbeobachtung
- Mitarbeit an vertriebsrelevanten Projekten
- Repräsentation des Unternehmens auf Messen

Ihr persönliches Anforderungsprofil

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung, (Fach-) Hochschulstudium, bestenfalls mit Schwerpunkt Vertrieb bzw.

mehrfährige Erfahrung im Vertrieb von Lebensmittelmaschinen oder Verpackungen

- Englisch fließend
- Nationale Reisebereitschaft
- Eigenverantwortliches, ergebnisorientiertes arbeiten
- Eigeninitiative und Motivation
- Sehr gute MS-Office-Kenntnisse
- Hohes selbständiges arbeiten und eine „Hands-on-Mentalität“ sind Voraussetzung für ein erfolgreiches Ausführen der Verantwortung
- Hohe Kundenorientierung, Analysefähigkeit sowie gutes Verhandlungsgeschick und Konfliktfähigkeit
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit und Überzeugungsvermögen
- Selbstbewusstsein, Kontaktstärke und Teamfähigkeit

Was wir Ihnen bieten

- eine anspruchsvolle und abwechslungsreiche Aufgabe
- eine sorgfältige Einarbeitung
- eine anspruchsvolle und abwechslungsreiche Aufgabe mit persönlichen Freiheiten
- ein leistungsorientiertes Gehalt sowie ein Fahrzeug der gehobenen Mittelklasse, auch zur privaten Nutzung
- ein gutes Betriebsklima
- Sie arbeiten eigenständig und eigenverantwortlich mit Unterstützung durch unser Intech internes Netzwerk.
- Sie erfahren eine sorgfältige Unterstützung durch unser Intech internes Netzwerk.
- ein unbefristetes Beschäftigungsverhältnis
- eine angenehme Arbeitsatmosphäre in einem engagierten Team

- Sie berichten direkt an den „Chief Sales Officer | Intech Food“

Unser Angebot

Wir bieten Ihnen die Möglichkeit, die Weiterentwicklung des Unternehmens im Bereich nationaler Verkauf maßgeblich zu begleiten. Großer Gestaltungsspielraum erwartet Sie in einem attraktiven und herausfordernden Handlungsumfeld. Setzen Sie Ihre ausgeprägte Passion für den Vertrieb und Ihren Unternehmergeist in einem internationalen Umfeld in die Tat um und werden Sie Teil eines erfolgreichen Teams.

Interessiert

Dann freuen wir uns auf Ihre aussagefähige Bewerbung (CV + Zeugnisse), die Sie bitte per E-Mail job@intech.dk an unser Haupthaus, Herrn Stefan Lenzian, senden. Wir setzen uns dann umgehend mit Ihnen in Verbindung.

Eingang der Bewerbung

Bis spätestens Ende März.

Intech

Intech International a/s ist auf die Entwicklung und Herstellung von Lebensmittelanlagen spezialisiert. Für unseren Geschäftsbereich Food suchen wir den richtigen Gebietsverkäufer, um unsere hochmodernen u. elektrischen INTRAY Entstapelungsanlagen bei deutschen Lebensmittelverarbeitern zu verkaufen. Alles aus dem deutschen Büro.

Intech beschäftigt rd. 100 engagierte Mitarbeiter mit Hauptsitz in Broenderslev, Dänemark.

Office

Intech International a/s
Erhvervsparken 16
DK-9700 Broenderslev

Contact

P. +45 96 46 76 00
F. +45 96 46 76 01
E. intech@intech.dk

www.intech.dk