

**Führender Hersteller technischer Produkte**  
**Spannende Vertriebsaufgabe beim Technologieführer**

## Vertrieb / Sales Manager (w/m/d) für Messgeräte

Als international tätiges, mittelständisches Unternehmen mit weltweit über 400 Mitarbeitern entwickeln und produzieren wir technisch anspruchsvolle Produkte, die wir präzise auf den Bedarf unserer Kunden abstimmen. Unsere innovativen, an zukünftigen Marktbedürfnissen orientierten Produkte finden schwerpunktmäßig Einsatz in den Bereichen der chemischen Industrie und im Bereich der Gas- und Flüssigkeitsmessung in unterschiedlichsten Branchen. Unser exzellenter Ruf sowie unsere führende Position auf den von uns besetzten Märkten gründen sich auf einer innovativen Forschungs- und Entwicklungsarbeit sowie einer hohen Kunden- und Serviceorientierung im gesamten Unternehmen. Wir befinden uns in einer ausgeprägten Wachstumsphase und möchten uns personell verstärken. Daher suchen wir jeweils einen Gebietsverantwortlichen (w/m/d) für die Vertriebsregionen Ostdeutschland, Südwestdeutschland / Schweiz und Bayern / Österreich.

In einer intensiven Einarbeitungsphase lernen Sie die Produkte, das Unternehmen und die Unternehmenskultur kennen. Sie sind verantwortlich für die Umsetzung der Vertriebsstrategie in Ihrer Region. Sie betreuen Bestandskunden und akquirieren Neukunden für unsere technologisch führenden Produkte aus dem Bereich der Prozessmesstechnik (Durchfluss, Füllstand, Druck, Temperatur). Sie besuchen Kunden, führen Produktdemonstrationen durch und verhandeln die Angebote. Sie betreuen die Distributoren in Ihrem Verkaufsgebiet und generieren weitere Verkaufschancen. Der Spaß am Vertrieb und die Lust, selbständig zu arbeiten, treiben Sie an!

Nach Abschluss einer technischen Ausbildung haben Sie bereits mehrjährige Erfahrung im Vertrieb von Produkten aus dem Bereich industrieller Messtechnik sammeln können. Ideal sind Sie vertraut mit den Prozessen beim Kunden. Sie verfügen über technisches und vertriebliches Know-how und haben Spaß daran, eine wichtige Vertriebsregion weiter aufzubauen. Sie denken strategisch, agieren pragmatisch und bringen eine ausgeprägte Hands-on-Mentalität mit. Wichtig sind uns darüber hinaus Ihre Kommunikationsfähigkeit sowie eine positive Ausstrahlung und der Wille, mit Spaß und Kreativität das Verkaufsgebiet weiterzuentwickeln. Sichere Englischkenntnisse und Reisebereitschaft setzen wir voraus.

- Betreuung und Ausbau der Bestandskunden und Neukundengewinnung
- Auf- und Ausbau im Vertriebsgebiet
- Ausschöpfung des Marktpotentials
- Betreuung von Distributoren
- Detailliertes, monatliches Reporting

- Abgeschlossenes Ingenieursstudium oder vergleichbare Ausbildung
- Erfahrung im Vertrieb von industrieller Messtechnik
- Kommunikationsstärke und Verhandlungsgeschick
- Hohe Reisebereitschaft



Wenn die beschriebene Aufgabe Sie reizt, dann freuen wir uns, Sie kennen zu lernen. Wir bieten Ihnen eine anspruchsvolle Aufgabe sowie die Sicherheit eines langfristig planenden und finanziell unabhängigen Unternehmens. Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen senden Sie bitte unter Angabe der Kennziffer **JN391H für die Region Südwestdeutschland / Schweiz** und **JN392H für Region Ostdeutschland** sowie **JN387H für die Region Bayern / Österreich** an die von uns beauftragte Personalberatung vietenplus, z.Hd. Herrn Jens Normann, per E-Mail an [bewerbung@vietenplus.de](mailto:bewerbung@vietenplus.de). Frau Richter und Frau Fischer stehen Ihnen telefonisch unter 04102 / 66 72 5-0 gern zur Verfügung. **Vertraulichkeit ist garantiert.**