

Sie tragen das Verkäufer-Gen in sich, können Verkaufserfolge im Investitionsgüterbereich nachweisen und lieben es technische Lösungen für Kunden zu erarbeiten und dabei Ihr Fachwissen einbringen zu können. Wenn es Sie zusätzlich reizt, international unterwegs zu sein, dann könnte die nachfolgende Position die richtige für Sie sein. Unser Auftraggeber ist Hersteller von Anlagen mit führender Technologie zur Verarbeitung von Rohstoffen der Agrar-, Nahrungs- und Futtermittelindustrie und eingebettet in einen internationalen Konzern mit weltweitem Vertrieb. Zur Verstärkung des Teams am Standort im nordwestlichen Speckgürtel von Wien suchen wir eine/n

Global Area Sales Manager (m/w)
Internationaler Vertrieb | Technischer Anlagenbau

Aufgabenspektrum:

- *Kaufmännische und technische Betreuung internationaler Kunden und Vertretungen*
- *Selbstständige Verantwortung für spezifische Marktsegmente*
- *Akquisition von Neukunden in bestehenden Märkten sowie Erschließung neuer Märkte*
- *Angebotserstellung, Kalkulation und technische Auslegung der Anlagen*
- *Festlegung der kaufmännischen Details*
- *Führen der Auftragsverhandlungen bis zum Vertragsabschluss*
- *Aktive Mitwirkung an der Entwicklung der Vertriebsstrategie und -kanäle sowie des Pricings*
- *Mitarbeit bei der Order- und Umsatz-Budgetplanung auf Jahresebene und Reporting*

Qualifikationsspektrum:

- *Abgeschlossene technische Ausbildung (HTL, FH), Schwerpunkt MB / Wirtschaftsingenieur*
- *Erfahrung und Erfolg im Vertrieb von Investitionsgütern*
- *Einschlägige Branchen-Kenntnisse im Maschinen-/Anlagenbau wünschenswert*
- *Verhandlungssichere Englisch- und Deutschkenntnisse*
- *Gute EDV-Kenntnisse (MS Office, ERP-System, Grundkenntnisse AutoCAD)*
- *Interkulturelle Kompetenz gepaart mit ausgeprägter Kommunikationsstärke*
- *Einsatzbereitschaft, Flexibilität und Reisebereitschaft (ca. 30 %, weltweit)*
- *Eigeninitiative mit Verhandlungsgeschick und Durchsetzungsstärke*

Ein angemessenes Jahresbruttozielgehalt ab € 48.000 auf Basis KV der Angestellten der Industrie, mit Bereitschaft zur (deutlichen!) Überzahlung je nach fachlicher Qualifikation und einschlägiger Berufserfahrung, bildet eine fundierte Basis. Es erwartet Sie zudem ein angenehmes Betriebsklima und ein exzellentes Team an Fachexperten in einem weltweit agierenden Unternehmen mit stabilem Background und führender Technologie.

*Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen im pdf-Format samt Zeugnissen und Businessfoto mailen Sie bitte an success@anova.net. Auf den ersten Kontakt mit Ihnen und ein "TAKE A SEAT @ ANOVA" freuen sich bereits Gerhard Novak und das SMART*e Team von ANOVA!*