

Area Sales Manager (m/w/d) Südliches Rheinland-Pfalz & Saarland

Sie sind ein Sales-Profi mit technischem Verständnis und strategischem Geschick? Dann werden Sie Teil unseres Teams im Vertriebsaußendienst.

Beraten, Betreuen, Begeistern – Machen Sie den Unterschied

- **Sichern Sie nachhaltigen Erfolg:** Durch die Gewinnung von Neukunden sowie den kontinuierlichen Ausbau bestehender Kundenbeziehungen
- **Fungieren Sie als fachkundiger Ansprechpartner:** Bei der kaufmännischen sowie technischen Beratung unserer Kunden können Sie mit Ihrem Know-How punkten
- **Überzeugen Sie durch Zahlen und Fakten:** Mit maßgeschneiderten Angeboten und Kalkulationen, die Sie in Zusammenarbeit mit unseren technischen Abteilungen erarbeiten
- **Zeigen Sie Präsenz:** Durch Ihre Teilnahme an Messen und Hausausstellungen stärken Sie Kundenbeziehungen und pflegen Kontakte
- **Machen Sie unsere Erfolge messbar:** Durch das Tracking Ihrer Verkaufsaktivitäten in unserem CRM-System, den regelmäßigen Report an unsere Vertriebsleitung sowie die Teilnahme an Sales-Meetings

Kompetenz, Engagement und Leidenschaft für Werkzeugmaschinen

- **Ihre Bildung und Expertise:** Sie haben Ihr Studium der Ingenieurwissenschaften oder eine vergleichbare technische Berufsausbildung erfolgreich abgeschlossen und konnten mindestens fünf Jahre Erfahrung im Vertrieb von Werkzeugmaschinen sammeln – idealerweise im Außendienst
- **Ihr Mindset:** Sie charakterisieren sich durch unternehmerisches Denken und Handeln, arbeiten lösungsorientiert, eigeninitiativ und zeigen hohe Einsatzbereitschaft
- **Ihre Flexibilität:** Sie verfügen über eine hohe Reisebereitschaft (inkl. gültiger Fahrerlaubnis) und haben Spaß daran, unsere Kunden direkt vor Ort zu unterstützen
- **Ihre digitale Kompetenz:** Sie können im beruflichen Alltag sicher mit den gängigen Office-Produkten (z.B. Word, Excel, Outlook) umgehen und sind mit einschlägigen Vertriebstools (z.B. CRM) vertraut
- **Ihr Kommunikationsgeschick:** Sie verfügen über Deutschkenntnisse auf muttersprachlichem Niveau sowie gute Englischkenntnisse. Gleichzeitig haben Sie ein Gespür für zielgruppengerechte Kommunikation und ein ausgeprägtes Verhandlungsgeschick

Ihre Vorzüge in unserem japanischen Familienunternehmen

- **Bleiben Sie mobil:** Mit einem attraktiven Firmenfahrzeug, das Ihnen auch zur privaten Nutzung zur Verfügung steht
- **Profitieren Sie von fairen Verdienstmöglichkeiten:** Mit 12 Gehältern pro Jahr im Rahmen eines attraktiven Gehaltspakets mit Provisionsvereinbarung
- **Balancieren Sie Arbeit und Leben:** Mit Vertrauensarbeitszeit sowie 30 Tagen Urlaub pro Jahr
- **Reisen Sie sicher und stressfrei:** Mit unserem digitalen Travel-Management können Sie Hotels in wenigen Minuten buchen – private Vorleistungen sind aufgrund der automatischen Kostenübernahme nicht notwendig
- **Sichern Sie Ihre finanzielle Zukunft:** Mit unserer rein arbeitgeberfinanzierten betrieblichen Altersvorsorge können Sie zusätzlich für das Alter vorsorgen
- **Wachsen Sie über sich hinaus:** Mit unseren individuellen Entwicklungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten (z.B. im Headquarter in UK oder Japan)

Sie sind der/die Richtige für uns?

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung mit der **Kennziffer 145** per E-Mail an **karriere@mazak.de**.
Ihre Rückfragen beantwortet Ihnen Vanessa Hugo gerne telefonisch oder per Mail.



 07161 675-260

 vhugo@mazak.de

Dieser Job ist nicht das Passende für Sie? Weitere spannende Stellenangebote finden Sie auf unserer Karriereseite unter **www.mazakeu.de/karriere**.