Area Sales Manager (m/w/d) Niederösterreich/ Wien/ Burgenland

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 inklusive Tankkarte auch zur privaten Nutzung zur Verfügung steht
- Balancieren Sie Arbeit und Leben: Mit 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
- Wachsen Sie über sich hinaus: Mit unseren individuellen Entwicklungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten (z.B. im Headquarter in UK oder Japan)

Das kollektivvertragliche Mindestgehalt für diese Position liegt bei 2.807 €. Abhängig von Ihrer Qualifikation und Berufserfahrung ist eine Überzahlung jedenfalls vorgesehen.

Sie sind der/die Richtige für uns?

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung mit der Kennziffer 150 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 https://www.mazak.com/de-de/karriere/.