



Landtechnik – Verkauf & Marketing – mit Kunden arbeiten ist Ihre Stärke

So sieht sich das Unternehmen im Markt:

Wir sind ein privatgeführtes Landtechnik - Handelsunternehmen in Norddeutschland und verstehen uns als Partner der Agrartechnikhändler, Lohnunternehmer & Agrarbetriebe. Wir suchen leistungsbereite und engagierte Mitarbeiter, die mit uns gemeinsam unsere Kunden im Markt begleiten. Für unsere Partner- und Kundenbetreuung im Vertrieb suchen wir für das Gebiet ostdeutsche Bundesländer Ihre engagierte Unterstützung als ...

Ihre Qualifikation:

- Studium oder kaufmännische / technische Ausbildung
- GB-Sprachkompetenz
- Mehrjährige praktische Berufserfahrung im Vertrieb von Agrartechnik
- Erfahrung im Umgang mit betriebswirtschaftlichen Kennzahlen sowie ergebnisorientiertes Handeln
- Fähigkeit zur Vertriebsstrategieentwicklung und deren Umsetzung
- Analytische Fähigkeiten sowie ausgeprägte soziale & emotionale Kompetenz
- Werteorientierter Führungsstil
- Flexibilität und Reisebereitschaft

Area Sales Manager Landtechnik (m/w/d) - Sachsen-Anhalt (ST)

LMV-Consulting

Holtweg 22
D 59494 Soest
0172-5231403
+49(0)29 28-1403
+49(0)29 28-1498
m.lorenzen@lmv-jobboerse.de
www.lmv-jobboerse.de



Ihre Aufgaben:

- Als Area Sales Manager stellen Sie sicher, dass die strategischen Vertriebsziele in der Vertriebsregion S-A kurz-, mittel- und langfristig erfüllt werden. Zu Ihren Kernaufgaben gehören u.a.: ● Koordination der operativen Planung inkl. Umsatzcontrolling ● Durchführung von Marktgesprächen & Potentialanalysen sowie systematische Neukundengewinnung ● Aktive Wettbewerbs- und Marktbeobachtung hinsichtlich Strukturwandel & Preisentwicklungen ● Marketingmaßnahmen planen & umsetzen ● Teilnahme an nationalen & internationalen Agrarmessen ● Selbstständige Abwicklung von Preiskalkulation, Angebotserstellung bis zum Vertragsabschluss ● Markteinführung von neuen Produkten & Dienstleistungen

Unser Angebot für Sie:

- Eine herausfordernde Tätigkeit in einem innovativen, renommierten Familienunternehmen
- Sie berichten an den Geschäftsführer
- Ein unternehmerisches Umfeld mit viel Gestaltungsspielraum und hoher Eigenverantwortung
- Ein attraktives Entgeltsystem für Leistungsträger, die auch eine Unternehmensbeteiligung erwerben können
- Modernste IT/Telekommunikation und einen Dienstwagen mit privaten Nutzung
- Sie können sich auf eine spannende Aufgabe mit Verantwortung vom ersten Tag an freuen.
- Interesse? Dann schicken Sie Ihre aussagefähige Bewerbung an M. Lorenzen (M.Lorenzen@lmv-jobboerse.de) oder rufen Sie mich an – 01725231403.

So sieht sich das Unternehmen im Markt:

Wir sind ein privatgeführtes Landtechnik - Handelsunternehmen in Norddeutschland und verstehen uns als Partner der Agrartechnikhändler, Lohnunternehmer & Agrarbetriebe. Wir suchen leistungsbereite und engagierte Mitarbeiter, die mit uns gemeinsam unsere Kunden im Markt begleiten. Für unsere Partner- und Kundenbetreuung im Vertrieb suchen wir für das Gebiet ostdeutsche Bundesländer Ihre engagierte Unterstützung als ...

Area Sales Manager Landtechnik (m/w/d) - Sachsen-Anhalt (ST)

Ihre Aufgaben:

- Als Area Sales Manager stellen Sie sicher, dass die strategischen Vertriebsziele in der Vertriebsregion S-A kurz-, mittel- und langfristig erfüllt werden. Zu Ihren Kernaufgaben gehören u.a.:
- Koordination der operativen Planung inkl. Umsatzcontrolling
- Durchführung von Marktgesprächen & Potentialanalysen sowie systematische Neukundengewinnung
- Aktive Wettbewerbs- und Marktbeobachtung hinsichtlich Strukturwandel & Preisentwicklungen
- Marketingmaßnahmen planen & umsetzen
- Teilnahme an nationalen & internationalen Agrarmessen
- Selbstständige Abwicklung von Preiskalkulation, Angebotserstellung bis zum Vertragsabschluss
- Markteinführung von neuen Produkten & Dienstleistungen

Ihre Qualifikation:

- Studium oder kaufmännische / technische Ausbildung
- GB-Sprachkompetenz
- Mehrjährige praktische Berufserfahrung im Vertrieb von Agrartechnik
- Erfahrung im Umgang mit betriebswirtschaftlichen Kennzahlen sowie ergebnisorientiertes Handeln
- Fähigkeit zur Vertriebsstrategieentwicklung und deren Umsetzung
- Analytische Fähigkeiten sowie ausgeprägte soziale & emotionale Kompetenz
- Werteorientierter Führungsstil
- Flexibilität und Reisebereitschaft

Unser Angebot für Sie:

- Eine herausfordernde Tätigkeit in einem innovativen, renommierten Familienunternehmen
- Sie berichten an den Geschäftsführer
- Ein unternehmerisches Umfeld mit viel Gestaltungsspielraum und hoher Eigenverantwortung
- Ein attraktives Entgeltsystem für Leistungsträger, die auch eine Unternehmensbeteiligung erwerben können
- Modernste IT/Telekommunikation und einen Dienstwagen mit privater Nutzung
- Sie können sich auf eine spannende Aufgabe mit Verantwortung vom ersten Tag an freuen.

- Interesse? Dann schicken Sie Ihre aussagefähige Bewerbung an M. Lorenzen (M.Lorenzen@lmv-jobboerse.de) oder rufen Sie mich an – 01725231403