

AREA SALES & ACCOUNT MANAGER (M/W/D) – TECHNISCHER VERTRIEB INDUSTRIE – LUBRICANTS

Subtitel

Unser Auftraggeber ist ein **international tätiges, mittelständisch geprägtes Traditionsunternehmen** mit Hauptsitz in Deutschland und rund 1.000 Mitarbeitenden weltweit. Als **etablierter Innovationsführer im Bereich industrielle Schmierstoffe und Spezialchemie** entwickelt das Unternehmen hochwertige Lösungen für Anwendungen in Fertigung, Metallbearbeitung, Maschinenbau / Automotive und verbindet hohe technische und anwendungsorientierte Kompetenz mit ausgeprägter Service- und Kundenorientierung.

Im Zuge des weiteren Ausbaus der Marktaktivitäten in Österreich wird eine **Schlüsselrolle im technischen Vertrieb** besetzt. Gesucht wird eine Persönlichkeit mit Wohnsitz in **OÖ, Stmk., NÖ oder Wien**.

IHRE ROLLE

Sie verantworten das Vertriebsgebiet Österreich (exkl. Tirol und Vorarlberg), betreuen Kunden aus **Industrie und Gewerbe in den Bereichen Zerspanung, Metallbearbeitung und Maschinenbau / Automotive und übernehmen einen etablierten Kundenstamm mit Entwicklungspotenzial**. Ihre Aufgaben umfassen:

- Betreuung, Weiterentwicklung und Ausbau bestehender Kunden im Vertriebsgebiet in enger Abstimmung mit dem Business Unit Management
- Neukundenakquise sowie Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen in der allgemeinen Industrie mit Schwerpunkt Metallverarbeitung (Zerspanung, Umformung)
- Technische Kundenberatung sowie abteilungsübergreifende Projektarbeit und Zusammenarbeit mit Vertrieb (Innendienst und Vertriebsleitung), F&E-Labor und Produktmanagement zur optimalen Betreuung und Umsetzung kundenspezifischer Lösungen
- Markt- und Wettbewerbsbeobachtung sowie Identifikation neuer Geschäftspotenziale
- Steuerung der Vertriebsaktivitäten und operative Umsetzung der Marktbearbeitung zur nachhaltigen Entwicklung des Vertriebsgebiets sowie Erreichen definierter Umsatz- und

Vertriebsziele

- Pflege der Kundendaten und Nutzung des CRM-Systems als abteilungsübergreifende Schnittstelle

IHR PROFIL

Sie sind eine **kommunikationsstarke Persönlichkeit mit ausgeprägter Vertriebsaffinität** und Interesse an industriellen Fertigungsprozessen. Weiters bringen Sie mit:

- Technische Ausbildung (HTL, FH, TU, Fachschule, Lehre, Meister/Werkmeister) oder wirtschaftlicher Background (BWL) mit technischer Affinität und Interesse an industriellen Schmierstoffen und deren Anwendungen
- Bevorzugt Erfahrung im technischen Industrieumfeld, idealerweise in Bereichen wie Metallbearbeitung, Zerspanung / Umformung, Werkzeugtechnik, Maschinenbau, Automotive, Anwendungstechnik, Fertigungsindustrie, Schmierstoffen oder Industriechemie
- Idealerweise Erfahrung im Vertrieb, Außendienst oder in der technischen Kundenbetreuung sowie Verständnis für Anforderungen und Prozesse in den Bereichen Zerspanung und Maschinenbau
- Überzeugendes und sicheres Auftreten, positives Mindset, selbstständige und strukturierte Arbeitsweise, Team- und Kooperationsfähigkeit sowie Reisebereitschaft innerhalb Österreichs
- Freude am Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen und an der Entwicklung von Kundenpotenzialen gemeinsam mit technischen Ansprechpartnern sowie hohe Bereitschaft zu erstklassigem Kundenservice

Wir bieten Ihnen eine verantwortungsvolle Vertriebsposition mit etabliertem Kundenstamm in einem technisch anspruchsvollen Umfeld eines international tätigen, mittelständisch geprägten Unternehmens. Freuen Sie sich auf **kurze Entscheidungswege sowie die enge Unterstützung durch erfahrene Vertriebs- und Technikteams**. Das Jahresbruttogehalt bewegt sich – abhängig von Qualifikation und Erfahrung – in einer Bandbreite von EUR 65.000,– bis EUR 84.000, – zzgl. Jahresbonus und Firmenwagen zur privaten Nutzung. Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme! Für einen vertraulichen Erstkontakt wenden Sie sich bitte direkt an unsere Personalberatung. Selbstverständlich sichern wir Ihnen absolute Diskretion zu.

Online bewerben

MUELLBACHER Personalberatung | Human Resources Consulting
Schönbrunner Schloßstrasse 47, Orangerie Top 64, 1130 Wien | www.muellbacher.at