



Rund 2.600 Mitarbeiter arbeiten rund um den Globus für den Weltmarktführer im Maschinen- und Anlagenbau für die Massivholz- und Holzwerkstoffbearbeitung. Das Ergebnis sind wegweisende Technologien und Konzepte, die für exzellente Qualität, enorme Wirtschaftlichkeit und vorbildliche Nachhaltigkeit sorgen. Mit Produkten aus der WEINIG Gruppe erarbeiten wir über 590 Mio € Umsatz und machen unsere Kunden zu Gewinnern.

Um den hohen Standard zu halten und noch weiter auszubauen, suchen wir Sie als

REGIONALVERKAUFSMANAGER PROFILIEREN (M/W/D) FRANKREICH

Wir bieten

- ▶ Eigenverantwortliches Arbeiten in einer offenen und wertschätzenden Arbeitsatmosphäre
- ▶ Vielfältige Fort- und Weiterbildungsangebote
- ▶ Unbefristeter Arbeitsvertrag, leistungsgerechte Vergütung
- ▶ Mobiles Arbeiten
- ▶ Professionelle Unterstützung durch technisch versierte Produktspezialisten
- ▶ Sichere Zukunftsperspektive durch die innovative, zukunftsorientierte, weltweite Unternehmensausrichtung
- ▶ Persönliche Weiterentwicklung durch anspruchsvolle Aufgaben und die Chance, zum Unternehmenserfolg aktiv beizutragen

Ihr Profil

- ▶ Holztechniker, erfahrener Verkaufsmanager für Holzbearbeitungsmaschinen, Technisches Studium bzw. Berufsausbildung mit betriebswirtschaftlichen Kompetenzen
- ▶ Erfolgsorientierte Vertriebspersönlichkeit mit Erfahrung in der Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern/ Verkaufsaußendienst und Verkauf von Maschinen
- ▶ Gute Kenntnisse in der Anwendungstechnik von Maschinen und Anlagen für die Holzbearbeitung, insbesondere für Hobel und Kehlmaschinen
- ▶ Verhandlungssichere Französischkenntnisse, ggf. Englisch in Wort und Schrift
- ▶ Internationale Reisebereitschaft und selbstständige Arbeitsweise
- ▶ Unternehmerisches Denken, Zielorientierung und Durchsetzungsstärke

Ihre Aufgaben

- ▶ Steuerung einer intensiven Marktbearbeitung in Zusammenarbeit mit der Vertriebsorganisation in Frankreich
- ▶ Bedarf des Kunden durch fachliche Beratung ermitteln und auf Umsetzbarkeit prüfen
- ▶ Kaufentscheidende Kriterien im Beratungsgespräch identifizieren und bedarfsorientierte Angebote ausarbeiten
- ▶ Verkauf von Maschinen und Anlagen sowie Pflege von Beziehungen zu Kunden und Vertriebspartnern im definierten Verkaufsgebiet
- ▶ Sicherstellen des Informationsflusses, der Kommunikation und Dokumentation

- ▶ Förderung der Qualifikation in der Vertriebsorganisation, Vorschläge für Qualifizierungsmaßnahmen
- ▶ Markt- und Wettbewerbsbeobachtung sowie Kommunikation nach innen

Ihr künftiges Unternehmen

- ▶ Weinig Vertrieb und Service GmbH & Co. KG, ein Unternehmen der Weinig Gruppe
- ▶ Weltmarktführer im Maschinen- und Anlagenbau für die Massivholzbearbeitung
- ▶ Internationaler Technologieführer

ONLINE-BEWERBUNG

E-MAIL-BEWERBUNG

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung mit Angabe des Gehaltswunsches und der Kündigungsfrist.
Bei Rückfragen rufen Sie bitte Clara Schlachter (Tel +49 (0) 9341/86-1264) an.



Weinig Vertrieb und Service GmbH & Co. KG, Weinigstraße 2/4, 97941 Tauberbischofsheim
www.weinig.com