

CREATING INNOVATION



Wir sind MACO

Machen Sie Ihren nächsten Karriereschritt und verstärken Sie unseren **Vertrieb in Deutschland** als

Account Manager Tür (m/w/d) für das Gebiet NRW/Rheinland-Pfalz

» **Vollzeit | ab sofort**

Verantwortlich für den kontinuierlichen Geschäftsaufbau der Produktgruppe Türbeschläge im Verantwortungsgebiet.

Das tragen Sie zum Unternehmenserfolg bei

- › Kommerzielle und technische Verantwortung für den erfolgreichen Vertrieb unseres innovativen Sortiments
- › Eigenständiges Vorantreiben von Verkaufschancen für Neuprodukte bzw. Cross-Selling
- › Kompetente Beratung unserer Kunden und Hilfestellung bei technischen Fragen
- › Kontinuierliche Marktbeobachtung
- › Vorbereitung, Organisation und Durchführung von Produktpräsentationen bei Kunden
- › Analyse von Markt-, Potenzial- und Wettbewerbstendenzen

Das sollten Sie mitbringen

- › Abgeschlossene technische oder kaufmännische Ausbildung
- › Mehrjährige Berufserfahrung
- › Hohes technisches Verständnis sowie die Fähigkeit, komplexe Produkte auf anschauliche Weise zu präsentieren
- › Sicherer Umgang mit MS-Office und digitalen Kommunikations- und Präsentationsmedien
- › Strukturierte und selbstständige Arbeitsweise
- › Hohe Markt-, und Kundenorientierung, Überzeugungskraft und Leistungsbereitschaft sowie Teamfähigkeit
- › Bereitschaft zur Reisetätigkeit

Freuen Sie sich auf

- › Einen abwechslungsreichen Aufgabenbereich bei einem zukunftsorientierten Arbeitgeber
- › Moderne technische Ausstattung
- › Entwicklungschancen
- › Flexible Arbeitszeiteinteilung und Reiseplanung
- › Ein modernes, partnerschaftliches und internationales Arbeitsumfeld
- › Kurze Entscheidungswege
- › Umfangreiche Einarbeitungsmöglichkeiten



Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Josef Wieland freut sich auf Ihre Bewerbung

Senden Sie uns Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihres frühestmöglichen Einstiegstermins sowie Ihrer Gehaltsvorstellung an MACO HAUTAU Deutschland GmbH oder per E-Mail: j.wieland@maco-hautau.de

