

Werde Teil der Hofmann Familie –
Dein nächster Job:
Outside Sales Manager

Was erwartet Dich als Vertriebsmanager Außendienst / Regional Sales Manager (m/w/d) bei Hofmann Mess- und Auswuchttechnik?

Wir möchten unser Vertriebsteam in der North-Central-Region der Vereinigten Staaten weiter ausbauen. Suchst Du ein inklusives Arbeitsumfeld, in dem gegenseitige Unterstützung und Zusammenarbeit großgeschrieben werden? Begeisterst Du Dich dafür, gemeinsam mit Kundinnen und Kunden technische Lösungen zu entwickeln? Steht für Dich die Kundenzufriedenheit an erster Stelle? Reist Du gerne und baust langfristige Geschäftsbeziehungen auf? Dann könnte die Welt der Auswuchttechnik genau die richtige Herausforderung für Dich sein. Wenn Du diese Fragen mit Ja beantwortest, freuen wir uns darauf, Dich kennenzulernen.

Allgemeine Stellenbeschreibung

Der Schwerpunkt dieser Position liegt in der Betreuung von Kundinnen und Kunden sowie in der Ermittlung des grundlegenden Liefer- und Leistungsumfangs für Neumaschinen, portable Systeme und Modernisierungs- beziehungsweise Upgrade-Projekte. Der Regional Sales Manager (RSM) ist für den Vertrieb von Neumaschinen (New Machine Sales, NMS) verantwortlich, erfüllt oder übertrifft die vom Sales Manager (SM) vorgegebenen Vertriebsziele und baut den Kundenstamm innerhalb der zugewiesenen Vertriebsregion kontinuierlich aus.

Rahmenbedingungen

- Arbeitsort: Büroarbeit und Reisetätigkeit
- Arbeitszeit: Mindestens 40 Stunden pro Woche
- Vergütung: Festgehalt plus Provision
- Berichtslinie: Sales Manager

Deine Aufgaben

- Betreuung von Kundinnen und Kunden über verschiedene Kommunikationskanäle, einschließlich persönlicher Kundenbesuche vor Ort, Telefon- und Videokonferenzen, E-Mail sowie weiterer geeigneter Kommunikationswege
- Gewinnung neuer Kundinnen und Kunden durch Networking, Empfehlungen, Markt- und Wettbewerbsrecherchen sowie weitere geeignete Maßnahmen zur Geschäftsentwicklung
- Besprechung technischer Anforderungen und Details mit Kundinnen und Kunden zur Ermittlung der optimalen Auswuchtlösung
- Entwicklung kundenspezifischer Lösungen in enger Zusammenarbeit mit dem Vertriebsinnendienst und dem Engineering-Team
- Erstellung von Angeboten in Zusammenarbeit mit dem Vertriebsinnendienst
- Vorstellung und Besprechung von Angeboten mit Kundinnen und Kunden
- Nachverfolgung sämtlicher Kundenanfragen und abgegebener Angebote
- Verhandlung von Verträgen sowie erfolgreiche Gewinnung und Abschluss von Aufträgen
- Erreichung oder Übertreffung der persönlichen jährlichen Vertriebsziele innerhalb der zugewiesenen Vertriebsregion
- Teilnahme an Fachmessen und Branchenveranstaltungen
- Durchführung von Marktanalysen und Weitergabe relevanter Erkenntnisse an das Managementteam
- Wöchentliche Berichterstattung über Kundenbesuche, Projektfortschritte, Erfolgsaussichten sowie erforderliche Unterstützungsmaßnahmen
- Unterstützung des Projektmanagements bei laufenden Aufträgen und Projekten nach Bedarf
- Bereitschaft zu flexiblen Arbeitszeiten entsprechend den geschäftlichen Anforderungen
- Regelmäßige Reisetätigkeit erforderlich

Deine Qualifikationen

- Berufserfahrung im Vertrieb von Investitionsgütern (Capital Equipment) erforderlich
- Abgeschlossene Ausbildung, Associate Degree oder Bachelor-Abschluss in einem kaufmännischen, betriebswirtschaftlichen oder technischen Fachgebiet
- Mindestens drei Jahre Berufserfahrung im Umfeld des Sondermaschinenbaus oder alternativ mindestens fünf Jahre Berufserfahrung im Vertrieb

Deine Fähigkeiten

- Technisches Verständnis von Industrieanlagen, Maschinen und Fertigungsprozessen
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeiten in Wort und Schrift
- Proaktive und kreative Herangehensweise an die Lösung von Problemen
- Hohe Eigenmotivation, Selbstdisziplin und konsequente Ausrichtung auf die Erreichung persönlicher Vertriebsziele
- Fähigkeit, sich fundierte Kenntnisse der Auswuchttheorie sowie von manuellen, halbautomatischen und vollautomatischen Auswuchtmaschinen und Werkzeugmaschinenkonstruktionen anzueignen
- Sicherer Umgang mit Microsoft Office, insbesondere Word und Excel

Deine Benefits

- Abwechslungsreiche, anspruchsvolle und interessante Tätigkeit
- Freiraum für Eigeninitiative, Kreativität und innovative Lösungen
- Gute Entwicklungsmöglichkeiten sowie leistungsorientierte Vergütung in einem angenehmen Arbeitsumfeld mit flexiblen Arbeitszeiten
- Individuelle Förderung durch Weiterbildungsmaßnahmen
- 401(k)-Altersvorsorge mit Arbeitgeberzuschuss
- Kranken-, Zahn- und Sehhilfenversicherung
- Health Savings Account (HSA) mit Arbeitgeberbeitrag
- Flexible Spending Account (FSA)
- Lebensversicherung
- Bezahlte Freistellungen (Paid Time Off)

Haben wir Dein Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns über Deine aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen. Bitte gib Deinen nächstmöglichen Eintrittstermin an.

Ansprechpartner:

Michelle Mays

E-Mail: hr.dept@us.hofmann-global.com

Hofmann Mess- und Auswuchttechnik GmbH & Co. KG
Werner-von-Siemens-Straße 21
64319 Pfungstadt
germany@hofmann-global.com | +49 (0) 6157 949 0
www.hofmann-global.com