Zur Unterstützung in unserem Bereich Vertrieb suchen wir ab sofort eine/n qualifizierte/n (m/w/d)

AREA SALES MANAGER

VERTRIEBSGEBIET SÜDDEUTSCHLAND BZW. BUNDESWEIT

ZUM UNTERNEHMEN:

Die in Düsseldorf ansässige Kito Europe GmbH vertreibt Hand- und Elektrohebezeuge in ganz Europa sowie in Teilen von Afrika und Asien, die in unserem japanischen Stammhaus gefertigt werden. KITO steht für Innovation, Präzision und Vertrauen. Mit mehr als 85 Jahren Erfahrung in der Herstellung von Hebezeugen und Kranen ist das Unternehmen nicht umsonst weltweiter Qualitätsführer. Unsere Produkte bewegen täglich Millionen von Tonnen Schwergewicht in Branchen wie Automotive oder Energieerzeugung. Hinter dieser Power stehen mehr als 2.800 Mitarbeiter weltweit.

ZU IHREN AUFGABEN GEHÖRT:

- Aktiver Vertrieb von KITO Hebezeugen & KITO ERIKKILA Leichtkrananlagen sowie Repräsentation der Tochtergesellschaften
- Pflege, Ausbau und Entwicklung des Vertriebsnetzwerkes über Distributoren und Händler
- Kompetenter zeitnaher technischer Support der Kunden, auch bei Schulungen, Fehlerbehebungen und Entwicklungsprogrammen für die Vertriebspartner
- Angebotserstellung und Nachverfolgung
- Überwachung und Bewertung von Vertriebs- und Markttrends für die verschiedenen Produkte, Durchführung von Marktanalysen zur Identifikation von Potenzialen, Chancen und Veränderungen
- Mitwirkung bei ausgewählten Key-Account-Beziehungen sowie bei Support- und Kooperationsprogrammen
- Abstimmung mit dem Bereich Marketing zur Entwicklung effektiver Marketingprogramme
- Entwicklung kundenspezifischer Lösungen in Zusammenarbeit mit den Fachabteilungen
- Repräsentation des Unternehmens auf Messen/Konferenzen
- Schnittstellenfunktion zu den internen Fachabteilungen

SIE BRINGEN MIT:

- Technische Ausbildung mit einigen Jahren Erfahrung im Vertriebsaußendienst, bevorzugt im B2B-Geschäft in der Investitionsgüterindustrie; Erfahrung mit Leichtkrananlagen und Hebezeugen wünschenswert
- Gute Kenntnisse im Vertragswesen
- Unternehmerisches Denken, tadelloser Auftritt und eigenverantwortliches Handeln
- Hohe Kommunikationsfähigkeit und Verhandlungsgeschick gepaart mit Flexibilität und hoher Reise bereitschaft
- Konzeptionelle Arbeitsweise mit „Hands on Mentality“
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse

WIR BIETEN IHNEN:

- Umfeld mit sehr viel Gestaltungsspielraum und Eigenverantwortung
- Hochmotiviertes und sympathisches Team mit flachen Hierarchien
- Attraktive Vergütung, Dienstwagen und freiwillige Mitarbeiterzuwendungen
- Unterstützung bei der beruflichen Weiterbildung

HABEN WIR IHR INTERESSE GEWECKT?

Dann bewerben Sie sich gerne mit Ihren vollständigen Bewerbungsunterlagen sowie Angaben zu Ihrer Verfügbarkeit und den Gehaltsvorstellungen über unsere **Karrierehomepage**.

Bei Fragen wenden Sie sich gerne an Frau Stephanie Mörters. Wenn Sie mehr Informationen zu KITO EUROPE erhalten möchten, besuchen Sie uns gerne auf unserer **Homepage**.

Kito Europe GmbH | Heerdter Lohweg 93 | 40549 Düsseldorf
Tel. +49 211 528 009-11 | hr@kito.net | www.kito.net