ystral ist ein stark wachsendes, inhabergeführtes Unternehmen im Maschinen- und Anlagenbau mit über 250 Mitarbeitern. Für unterschiedlichste Branchen projektieren, konstruieren und fertigen wir mit Herzblut und vollem Engagement durchdachte Misch-, Dispergier- und Pulverbenetzungsmaschinen sowie Prozessanlagen für unsere Kunden. Unsere Technologien werden weltweit von mittelständischen Unternehmen wie auch großen Konzernen eingesetzt.

Für unseren Hauptsitz südlich von Freiburg suchen wir Sie als:

Regional Sales Director (m/w/d)

IHRE AUFGABEN

- Sie verantworten die Umsetzung der Wachstumsstrategie für den europäischen Markt (ausgenommen die DACH-Region)
- Sie bauen die Vertriebsstrukturen für die vordefinierten Regionen und Kundengruppen auf und aus, dies beinhaltet auch den Aufbau eines Direktvertriebs in Kernmärkten
- Sie steuern, unterstützen und optimieren die Zusammenarbeit mit den Partnern und Vertretern
- Sie betreuen strategische Kunden direkt mit dem Ziel langfristige Geschäftsbeziehungen aufzubauen
- Sie erarbeiten Strategien zur Erreichung der Ziele und ermitteln neues Marktpotenzial
- Sie analysieren die bestehenden Vertriebsprozesse und leiten hieraus Maßnahmen zur Steigerung des Wachstums ab
- Sie ermitteln die Erfolgswahrscheinlichkeit und priorisieren in Ihrer Rolle als interner Koordinator die Vorgehensweise im Vertrieb
- Sie agieren als interner Impulsgeber für den Auf- und Ausbau eines kundenzentrierten Sales Quotation Prozesses
- Sie arbeiten eng mit fachübergreifenden Abteilungen wie dem Marketing und der Verfahrenstechnik zusammen

IHRE QUALIFIKATIONEN

- Sie haben erfolgreich Ihr technisches Studium im Bereich Maschinenbau/ Wirtschaftsingenieurwesen/ Verfahrenstechnik abgeschlossen oder bringen eine vergleichbare Ausbildung mit
- Sie können mehrjährige Berufserfahrung im technischen Vertrieb (B2B) vorweisen, vorzugsweise im Bereich Misch- und Dispergiertechnik
- Sie besitzen Erfahrungen in einer vergleichbaren Position mit Führungsverantwortung mit Fokus auf dem Auf- und Ausbau von internationalen Vertriebsstrukturen
- Sie sind eine überzeugungsstarke Persönlichkeit mit ausgeprägter Kommunikationsfähigkeit und hoher Belastbarkeit
- Sie bringen analytische Fähigkeiten sowie gutes konzeptionelles und prozessorientiertes Arbeiten mit
- Sie beherrschen Englisch und Deutsch verhandlungssicher in Wort und Schrift
- Sie sind sicher im Umgang mit den gängigen MS Office-Programmen und Präsentationstechniken

IHR MEHRWERT

- Gleitzeitmodell ohne Kernarbeitszeit
- Urlaubs-, Weihnachts- und Fahrtgeld
- Business / Technical English Kurse
- Regelmäßige Feiern und Teamevents
- Jobrad

Wir freuen uns über Sie als neuen Kollegen, der sich in unserer familiären Unternehmenskultur initiativ einbringt und die Aufgaben zu seinen Aufgaben macht.

Sämtliche Formulierungen in dieser Stellenanzeige beziehen sich auf alle Geschlechter.

110% ÜBEREINSTIMMUNG?

Sie finden sich in der Aufgabenstellung und unserer Unternehmenskultur wieder? Wir freuen uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins sowie Ihrer Gehaltsvorstellung.
Bitte senden Sie Ihre Unterlagen, gerne per E-Mail, an unsere Personalabteilung zu Händen von Martina Koch:
bewerbung@ystral.de

Ystral®
110% MIXING SOLUTIONS

ystral gmbh maschinenbau + processtechnik · Wettelbrunner Str. 7 · 79282 Ballrechten-Dottingen · Tel. 07634 5603-0 · ystral.com