



Innovative Produktlösungen und kundenorientierte Servicekonzepte über die gesamte Lebensdauer seiner komplexen Filtersysteme zeichnen dieses Tochterunternehmen eines erfolgreichen Global Players und Herstellers von komplexen Produkten für die allgemeine Industrie und die Prozessindustrie aus. In der täglichen Praxis garantieren diese Filtersysteme optimale Zuverlässigkeit für Ihre Anlagen unabhängig vom Einsatzgebiet. Zum Ausbau der Vertriebsaktivitäten im deutschsprachigen Mitteleuropa suchen wir schnellstmöglich einen technisch geprägten

Account Manager D-A-CH (m/w)

Ihre Hauptaufgaben im Wesentlichen:

Als kundenorientierter Vertriebsprofi übernehmen und betreuen Sie im deutschen Sprachraum schwerpunktmäßig verschiedene Industrien (u.a. Öl & Gas, Hersteller von Pumpen und Kompressoren, Anlagenhersteller) in denen Filtersysteme zum Einsatz kommen. Die eingesetzten Filtersysteme und -lösungen sind teilweise individuell für den Einsatzfall maßgeschneidert und entscheiden über die Verfügbarkeit und Effizienz ganzer Anlagen. Deshalb entwickeln Sie mit und für Ihre Kunden zukünftige und zukunftsweisende Filterungskonzepte zur Steigerung der Wirtschaftlichkeit. Zusätzlich stellen Sie die kundenspezifische Ersatzteilversorgung sicher und verhandeln über fortgeschrittene Servicekonzepte. Technische Detailunterstützung erfahren Sie selbstverständlich und länderübergreifend von Ihren internationalen Kollegen.

Ihr idealer beruflicher Erfahrungshintergrund:

Sie sind in der Filtertechnik von Flüssigkeiten und Gasen zu Hause und sind ein serviceorientierter Teamplayer mit technischem Hintergrund. Sie kennen die technischen Merkmale verschiedener Filterelemente und sind mit kundenspezifischen Servicekonzepten vertraut. Die gängigen Regelwerke und die technischen Hintergrundinformationen verschiedener Industrien (API-Normen, Safety Notes) sind Ihnen bekannt und das Lesen von technischen Zeichnungen ist Teil Ihrer täglichen Arbeit. In beratungsintensiven Industrien setzen Sie Ihr exzellentes, technisches, kundenspezifisches Wissen mit Verkaufstalent, Kontaktfreude und Verhandlungsgeschick zum Erfüllen und Gestalten Ihrer Vertriebsaufgaben erfolgreich ein.

Wir erwarten eine erfahrene, verhandlungs- und vertragssichere Vertriebspersönlichkeit. Zugleich besitzen Sie fachliche und persönliche Überzeugungskraft gegenüber Ihren Ansprechpartnern, Kollegen und Monteuren. Flexibles, verantwortungsbewusstes Handeln und Denken ist für Sie Teil Ihrer Arbeitsauffassung, ebenso wie eine hohe Dienstleistungs- und Reisebereitschaft. Als selbstverständlich vorausgesetzt werden gute englische Sprachkenntnisse.

Es erwartet Sie die wachsende Tochter eines Global Players, welche sich durch konsequente Markt-, Kunden- und Wachstumsorientierung auszeichnet. Nutzen Sie diese Chance und sprechen Sie mit uns.

Unser Berater, Herr Markus Rochow beantwortet gerne Ihre Fragen unter folgenden Telefonnummern: +49-89-614656-39 und +49-173-5760825. Direkte Bewerbungen senden Sie bitte per E-Mail an m.rochow@selectteam.de. Absolute Diskretion ist für SELECTTEAM eine Selbstverständlichkeit.

SELECTTEAM Personal- und Unternehmensberatung GmbH

Elektrastraße 6 * 81925 München * Tel.: 089/614656-30 * Fax: 089/614656-41

m.rochow@selectteam.de * <http://www.SELECTTEAM.de>

*Hamburg*Berlin*Dresden*München*Düsseldorf*Frankfurt/Main*Stuttgart