

Berufsbezeichnung: Regionaler Verkaufsleiter Süd/Ost Deutschland
Berichtet an: Vertriebsleiter (Deutschland)
Einsendeschluss: 09.03.23
Einstellungsdatum: Sofort

Hanover Displays Ltd ist ein weltweit führender Hersteller von Fahrgastinformationssystemen für den öffentlichen Nahverkehr. Das gesamte Design und die Entwicklung sowie der größte Teil der Produktion werden in unserer Hauptgeschäftsstelle in Lewes, East Sussex, UK durchgeführt.

Wir sind stolz darauf, in unserer Abteilung für den Vertrieb ein freundliches, offenes Umfeld zu schaffen, und suchen in einer aufregenden Zeit des Wachstums und des technologischen und organisatorischen Wandels nach talentierten Fachleuten, die sich uns anschließen möchten.

Wir bieten ein wettbewerbsfähiges Gehaltspaket, einschließlich einer beitragsabhängigen Rentenversicherung, einer privaten Krankenversicherung und mindestens 22 Tagen Urlaub pro Jahr. Bei längerer Betriebszugehörigkeit können Sie Ihren Urlaub auf bis zu 27 Tage pro Jahr erhöhen.

Wesentliche Aufgaben	<p>Das Hauptziel dieser Position ist die Steigerung des Verkaufsvolumens und die Marktanteile für die Produkte der Hanover Displays GmbH in der DACH-Region zu erhöhen, wobei der Schwerpunkt auf Süd- und Ostdeutschland liegt. Der Schwerpunkt wird auf der Bus- und schrittweise auch auf der Bahnindustrie liegen. Durch die Konzeption und Umsetzung von adäquaten Vertriebsstrategien wird die Verbesserung des Gesamtumsatzes und -ergebnisses des Unternehmens fortgesetzt.</p> <p>Sie berichten direkt an den Vertriebsleiter in Deutschland. Sie werden voraussichtlich mit Mitarbeitern aus dem Vertrieb, der Forschung und Entwicklung, der Produktion sowie anderen Mitgliedern des technischen Service-Teams zusammenarbeiten.</p>
-----------------------------	--

Aufgaben und Zuständigkeiten	<ul style="list-style-type: none"> • Steigerung des Umsatzes im Süden und/oder Osten Deutschlands durch die Gewinnung neuer Kunden • hauptsächlich im Bussektor / Busherstellern • Aufbau und Pflege langfristiger und nachhaltiger Kundenbeziehungen • Vorantreiben und Führen von Akquisitionsprozessen, beginnend mit dem ersten Kundenkontakt bis zum Vertragsabschluss (Angebotserstellung, Vertragsverhandlung etc.) • Serviceorientierte und gute Kommunikation mit potenziellen Kunden • Zusammenarbeit mit dem Vertriebsteam • Erfüllung der allgemeinen Anforderungen des Unternehmens • Identifizierung und Vorantreiben von Aktivitäten zur kontinuierlichen Verbesserung und Gewährleistung des höchsten Serviceniveaus für die Kunden • Verfolgung von Marktentwicklungen durch Beobachtung und Analyse von Wettbewerbern • Erstellung von Berichten und Prognosen • Repräsentation von Hannover Displays bei Kunden, auf Fachkongressen und/oder Messen
Voraussetzungen	<ul style="list-style-type: none"> • Hochschulabschluss in Wirtschaftswissenschaften mit ausgeprägtem technischem Hintergrund oder vergleichbare Ausbildung. • Mindestens fünf Jahre Erfahrung in den Bereichen Vertrieb, Key Account oder Geschäftsentwicklung, wünschenswert im Bereich des ÖPNV-Marktes in Deutschland mit Fokus Kerngeschäft Bus (Bushersteller, öffentlichen Verkehrsbetriebe, Systemintegratoren). • Vertraut mit elektronischen Systemen und Verständnis für technische Zusammenhänge. • Die Büros der Hannover Displays GmbH befindet sich in Wuppertal, der Stelleninhaber wird in einem Home-Office tätig sein, vorzugsweise im Süden oder Osten von Deutschland. • Teamfähigkeit, proaktiver und flexibler Ansatz zur Problemlösung. • Selbstdisziplin, gute Planungs- und Organisationsfähigkeiten. • Ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeiten (sowohl mündlich wie auch schriftlich). • Computerkenntnisse im Umgang mit Windows und der Microsoft Office Software. • Unbescholtener EU-Führerschein oder gleichwertiger Führerschein. • Hohe Bereitschaft zu reisen.
Berufliche Anforderungen	<ul style="list-style-type: none"> • Sie besitzen exzellente Kenntnisse des ÖPNV-Marktes in Deutschland und verfügt über etablierte Kontakte zu Busherstellern, ÖPNV-Betreibern und Systemintegratoren. • Sie sind ein hoch motivierter, selbständiger und zielorientierter Teamplayer mit ausgeprägtem Geschäftssinn und einer Leidenschaft für den Vertrieb. • Darüber hinaus sind Sie erfahren in der Identifizierung von Geschäftsmöglichkeiten und dem Aufbau neuer Kundenbeziehungen. • Gute Kenntnisse der englischen Sprache werden vorausgesetzt weitere Fremdsprachenkenntnisse wünschenswert.

Kontaktinformationen:

Senden Sie uns bitte Ihre Bewerbung per E-Mail an recruitment@hanoverdisplays.com inklusive Ihres Lebenslaufs und Angaben zu Ihren Qualifikationen, Erfahrungen und Ihrer Verfügbarkeit.