



James Walker ist ein dynamisches und global tätiges Unternehmen, das bereits seit 135 Jahren Dichtungen und Dichtungslösungen für fast jeden Industriesektor herstellt. Wir verfügen über ein profundes Fachwissen und umfangreiche Erfahrung zu einer großen Anzahl industrieller Anwendungen. Innovation spielt für uns eine wichtige Rolle, um unseren Kunden stets die besten Lösungen und Produkte anbieten zu können. Unsere Dichtungslösungen sorgen dafür, dass die industriellen Prozesse unserer Kunden dauerhaft sicher und effizient laufen.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen engagierten

## **Vertriebsingenieur / Business Development Manager (m/w/d)**

**Für den Raum West- oder Süd-Deutschland**

**Sie arbeiten im Home Office in der Vertriebsregion**

### **Was Sie erwartet**

- Pflege und Ausbau der bestehenden Kunden mit dem Ziel die Verkaufsmöglichkeiten zu maximieren
- Betreuung von Key Accounts
- Enge Zusammenarbeit mit den Kundenbetreuern im Innendienst, sowie den Industrieverantwortlichen und Produktmanagern
- Ansprechpartner für Kunden bei laufenden Aufträgen und technischen Problemstellungen
- Enge Zusammenarbeit und Unterstützung von unserem Engineering Team in Hamburg für technische Kundenlösungen
- Aktive Teilnahme an Salesmeetings
- Produkteinführungen
- Neukundengewinnung
- Mitgestaltung und Umsetzung der Vertriebsstrategie sowie Erstellen des eigenen Umsatzbudgets, Forecasts und KPI's, in enger Zusammenarbeit mit dem Vertriebsleiter

### **Was wir erwarten**

- Mindestens fünf Jahre Berufserfahrung im Außendienst und proaktivem Verkauf
- Kenntnisse in der Dichtungs- und Verschraubungstechnik wünschenswert
- Verhandlungsgeschick und Kommunikationsstärke
- Verkaufstalent sowie ein hohes Maß an Eigeninitiative und Selbständigkeit
- Lösungsorientierte, strukturierte, sowie kundenorientierte Arbeitsweise
- Sehr gute Englischkenntnisse



### **Was wir Ihnen bieten**

- Anspruchsvolles Aufgabengebiet mit hoher Eigenverantwortung
- Mitarbeit in einem dynamischen Team
- Attraktives Vergütungsmodell
- Weiterbildungsangebote
- Einen Firmenwagen, den Sie auch privat nutzen können

**Nehmen Sie die Herausforderung an und werden Sie Teil unseres Teams! Wir freuen uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Angabe des frühestmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung. Adressieren Sie diese bitte an Frau Claudia Püsch vorzugsweise per E-Mail an [recruitment.de@jameswalker.biz](mailto:recruitment.de@jameswalker.biz). Ein Assessment wird Teil des Bewerbungsverfahrens sein.**

James Walker Deutschland GmbH, Flughafenstraße 54, 22335 Hamburg

Weitere Informationen zu unserem Unternehmen finden Sie online: [www.jameswalker.biz](http://www.jameswalker.biz)

