



Wir sind ein mittelständisches Familienunternehmen und seit mehr als 60 Jahren im Laborfachhandel mit führendem Markensortiment und eigenen Produktlinien vertreten. Mit bundesweitem Außendienst, 700-seitigem Versandkatalog, sowie E-Business-Vertrieb wachsen wir kontinuierlich und überdurchschnittlich. Der Firmensitz befindet sich in Heidelberg.

Für unser Vertriebsgebiet Bayern suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

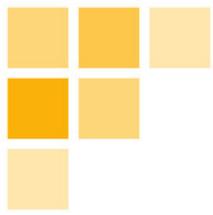
Area Sales Manager (m/w)

Ihre Herausforderung in Ihrem neuen Job

- Eigenverantwortlicher Verkauf unseres vielfältigen Laborvollsortimentes
- Intensiver Kundenkontakt zu Ansprechpartnern und Entscheidern in Labor und Einkauf verschiedenster Branchen
- Erschließung neuer Branchen und Unternehmen in Ihrem Vertriebsgebiet
- Kundenorientierte Beratung vor Ort mit Spezialistenunterstützung
- Umsatz- und Ertragsverantwortung im Vertriebsgebiet Bayern
- Eigenständiges Gebietsmanagement in Ihrem regionalen Vertriebsgebiet
- Eigenverantwortliche Tourenplanung und Berichtswesen
- Organisation und Teilnahme an Messen

Wie wir Sie uns als Idealkandidat vorstellen

- Idealerweise verfügen Sie über ein naturwissenschaftliches und/oder betriebswirtschaftliches Studium. Quereinsteiger mit entsprechender fachlicher/beruflicher Qualifikation sind ebenso willkommen
- Erste Berufserfahrung im Bereich Sales (Labor) ist wünschenswert
- Positive Persönlichkeit mit Leidenschaft für das Verkaufen
- Unbedingtem Erfolgswillen
- Ausgeprägtes Verhandlungsgeschick, Durchsetzungsvermögen und Überzeugungskraft, jemanden, der bei einem „Nein“ der Anfang und nicht das Ende ist
- Zuverlässige, analytische und zielgerichtete Denk- und Arbeitsweise
- Gute Englischkenntnisse
- Gültiger Führerschein der Klasse 3 bzw. B



Wie wir Sie überzeugen wollen

- Eine anspruchsvolle und herausfordernde Tätigkeit in einem sympathischen Team
- Kollegennetzwerk mit herausragenden Fachkenntnissen und dem Willen täglich besser zu werden
- Fundierte Einarbeitung & Betreuung durch motivierte Kollegen aus allen Fachbereichen des Unternehmens
- Leistungsorientierte Entlohnung
- Eine moderne IT-Infrastruktur plus Smartphone
- Ein neutrales Firmen-PKW
- Zuschüsse zur Vermögensbildung und betrieblichen Altersvorsorge
- Weiterbildungsmöglichkeiten, damit Sie nicht auf der Strecke bleiben
- Entwicklungsmöglichkeiten in einem mittelständischem Familienunternehmen

Haben wir Ihr Interesse an dieser vielseitigen Aufgabe geweckt? Dann freuen wir uns auf Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung. Weitere Fragen beantwortet Ihnen gerne Herr Mrosek unter der Telefonnummer: 06221/8442-50 oder 0173/3085146

Ihre Bewerbung richten Sie bitte elektronisch an:

neoLab Migge GmbH

Markus Mrosek

Rischerstr. 7-9; 69123 Heidelberg

m.mrosek@neolab.de

