



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

- Eigenverantwortlicher Verkauf von Laborchemikalien, -verbrauchsmaterialien und Laborgeräten, Reagenzien sowie alle dazugehörigen Service-Leistungen
- Betreuung, Pflege und Ausbau des bestehenden Kunden- und Interessentenbestandes
- Kundenorientierte Bedarfsweckung und –Analyse
- Neukundenakquise
- Umsatz- und Ertragsverantwortung im zugeordneten Vertriebsgebiet Bayern
- Eigenständiges Gebietsmanagement in Ihrem regionalen Vertriebsgebiet
- Akquisition und Teilnahme an Ausschreibungen
- Selbstständige Durchführung administrativer und organisatorischer Aufgaben
- Eigenverantwortliche Tourenplanung und Berichtswesen von Ihrem Home-Office aus
- Durchführung und Teilnahme an Messen

Was Sie idealerweise mitbringen

- Idealerweise verfügen Sie über ein naturwissenschaftliches und/oder betriebswirtschaftliches Studium/Quereinsteiger mit entsprechender fachlicher/beruflicher Qualifikation sind ebenso willkommen
- Erste Berufserfahrung im Außendienst (Laborbereich) wünschenswert
- Positive Persönlichkeit mit Leidenschaft für das Verkaufen und unbedingtem Erfolgswillen
- Ausgeprägtes Verhandlungsgeschick, Durchsetzungsvermögen und Überzeugungskraft
- Zuverlässige, analytische und zielgerichtete Denk- und Arbeitsweise
- Organisations- und Präsentationsstärke
- Gute Englischkenntnisse
- Gültiger Führerschein der Klasse 3 bzw. B





Was wir Ihnen bieten

- Eine anspruchsvolle und herausfordernde Tätigkeit in einem sympathischen Team
- Kollegennetzwerk mit herausragenden Fachkenntnissen
- Fundierte Einarbeitung & Betreuung
- Hohes Maß an Selbständigkeit und Eigenverantwortung
- Leistungsorientiertes Bezahlungssystem
- Eine moderne IT-Infrastruktur plus Smartphone, auch zur privaten Nutzung
- Einen neutralen Firmen-PKW, auch zur privaten Nutzung
- Zuschüsse zur Vermögensbildung und betrieblichen Altersvorsorge
- Weiterbildungsmöglichkeiten
- 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

Ihre Bewerbung richten Sie bitte elektronisch an:

neoLab Migge GmbH

Markus Mrosek

Rischerstr. 7-9; 69123 Heidelberg

m.mrosek@neolab.de

