

Jobangebot Details



Job-Nr: 2298
Jobtitel: **Area Sales Manager (m/w/d)**
Industriekälte
Job-Typ: unbefristet Vollzeit
Region: Nord- und Westdeutschland
Branche: Kältetechnik
Funktionsbereich: Vertrieb

Stellenbeschreibung:

In unserer Personalberatung unterstützen wir einen weltweit führenden Hersteller von Produkten und Dienstleistungen im Bereich der Wärmeübertragung. Die deutsche Landesgesellschaft bietet ein umfassendes Produktspektrum sowie professionelle Aftermarket-Services für den sicheren und effizienten Betrieb von Kühltürmen und Verdunstungskondensatoren. Zur Verstärkung des Vertriebsteams suchen wir einen engagierten Area Sales Manager (m/w/d) Industriekälte für die Region Norddeutschland.

Aufgaben:

- Sie verantworten die Vermarktung technischer Produkte und Lösungen im Raum Norddeutschland (PLZ 20–29, 30–33, 38, 48, 49) und betreuen beratende Ingenieure, Bauunternehmen und Endkunden in verschiedenen Marktsegmenten.
- Neben der Pflege Ihres Kundenstamms treiben Sie proaktiv den Ausbau Ihres Netzwerks voran und erschließen neue Geschäftspotenziale.
- Sie haben Freude daran, innovative Produkte überzeugend zu positionieren und kundenindividuelle Lösungen mit echtem Mehrwert zu entwickeln.
- Ihre Projekte steuern Sie eigenverantwortlich – von der Bedarfsermittlung über technische Spezifikationen bis hin zu maßgeschneiderten Angeboten.
- Zusätzlich unterstützen Sie die Geschäftsentwicklung in ausgewählten Wachstumsregionen durch Marktanalysen, Schulungen, Kundenbetreuung und internationale Abstimmungen.
- Als technischer Ansprechpartner bauen Sie langfristige Kundenbeziehungen auf und arbeiten eng mit internen Schnittstellen wie Technik, Marketing, After-Sales und Supply Chain zusammen.

Erforderliche Qualifikationen:

- Sie verfügen über ein abgeschlossenes Studium im Bereich Wirtschaftsingenieurwesen, Versorgungstechnik oder einer vergleichbaren Fachrichtung sowie über mindestens fünf Jahre erfolgreiche Berufserfahrung im Bereich HVAC – idealerweise in der Kälte-, HLK- oder Industrietechnik.

Gesellschaft für
Personalberatung und
Organisationsentwicklung mbH

Büro Ahlen
Münsterstraße 120
59227 Ahlen/Westfalen
Telefon 0 25 28 / 95 01-77
Telefax 0 25 28 / 95 01-79

Büro Stuttgart
Wallmerstraße 12
70327 Stuttgart
Telefon 07 11 / 33 46-45
Telefax 07 11 / 33 46-74

www.voss-partner.de

Sie finden uns auch auf:



- Sie kommunizieren sicher und fließend in **Deutsch und Englisch**.
- Als strategisch denkender Verhandlungsführer pflegen Sie aktiv Kontakte zu Entscheidern auf unterschiedlichen Ebenen und in verschiedenen Branchen.
- Ihr ausgeprägtes Gespür für Kundenbedürfnisse und Ihr strukturiertes Projektmanagement zählen zu Ihren besonderen Stärken.
- Sie arbeiten eigenverantwortlich, schätzen jedoch auch die Zusammenarbeit im Team und unterstützen Ihre Kolleginnen und Kollegen mit Engagement.
- Mit Ihrer klaren, zielgerichteten Kommunikation gelingt es Ihnen, Ihr Gegenüber zu überzeugen und für Ihre Lösungen zu begeistern.



Ihnen wird geboten:

- Eine abwechslungsreiche Tätigkeit in einem internationalen Umfeld bei einem marktführenden Unternehmen
- Ein motiviertes Team und eine Unternehmenskultur, die Weiterbildung und persönliche Entwicklung aktiv fördert
- Ein attraktives Vergütungspaket mit zusätzlichen Leistungen

Gesellschaft für
Personalberatung und
Organisationsentwicklung mbH

Büro Ahlen
Münsterstraße 120
59227 Ahlen/Westfalen
Telefon 0 25 28 / 95 01-77
Telefax 0 25 28 / 95 01-79

Büro Stuttgart
Wallmerstraße 12
70327 Stuttgart
Telefon 07 11 / 33 46-45
Telefax 07 11 / 33 46-74

www.voss-partner.de

Sie finden uns auch auf:

