



Für unser Headquarter in München Moosach suchen wir Sie zum nächstmöglichen Zeitpunkt als

Area Sales Manager (m/w/d)

Ihre Aufgaben:

- Sie sind kompetenter Ansprechpartner und Berater für unsere Kunden und Geschäftspartner der Regionen Südosteuropa sowie Nordeuropa.
- Sie bauen die bestehenden Vertriebsgebiete aus und entwickeln neue Absatzkanäle, dabei sind Sie auch für die Neukundenakquisition zuständig.
- Anhand von Marktanalysen und -beobachtung erarbeiten Sie Strategien zur Bearbeitung neuer Märkte.
- Orientiert an Zielvorgaben und im Rahmen der Unternehmensvorgaben planen, steuern und kontrollieren Sie Absatzaktivitäten im festgelegten Verkaufsbereich.
- In Ihrer generalistischen Rolle unterstützen Sie auch in kaufmännischen Themen wie Angebotserstellung sowie Bestellabwicklung, bei Preisermittlung und Klärung von finanziellen Fragenstellungen sowie bei der operativen Abrechnung und im Mahnwesen.
- Durch die Sammlung von Wettbewerbsinformationen, durch Umsatz- sowie Absatzplanung und ihrer Mitwirkung bei der länderspezifischen Produktgestaltung tragen Sie zur Weiterentwicklung der internationalen Vertriebsstrategie bei.
- Auf Messen und in Exportmärkten repräsentieren Sie unser Unternehmen und unsere Produktpalette.
- Sie wirken in verschiedenen Projekten zur Entwicklung neuer Markterschließungskonzepte mit.

Ihr Profil:

- Sie verfügen über ein abgeschlossenes Studium der Wirtschaftswissenschaften und besitzen ein gutes technisches Verständnis oder über ein abgeschlossenes technisches Studium und verfügen über eine Affinität zu kaufmännischen Fragestellungen.
- Sie verfügen über mehrere Jahre Berufserfahrung im internationalen Vertrieb und können fundierte Marktkenntnisse der Region Südosteuropa und/oder fundierte Kenntnisse der Nutzfahrzeugbranche vorweisen.
- Teamfähigkeit, Durchsetzungsvermögen und Kreativität sind Ihre persönlichen Stärken. Sie arbeiten gerne selbstständig und verantwortungsbewusst.
- Mit gängigen IT Anwendungen und insbesondere MS Office sowie SAP gehen Sie sicher um.
- Sie verfügen über einen Führerschein der Klasse B, ggf. C.
- Sie beherrschen eine sehr gute Kommunikation in deutscher und englischer, sowie einer weiteren Sprache (mind. B2 in Wort und Schrift).

Warum wir:

- **Die Werte** – Sie finden bei uns eine gewachsene Firmenkultur basierend auf Vertrauen, Respekt und Teamgeist.
- **Die Chance** – Sie tragen vom ersten Tag eigene Verantwortung und haben Gestaltungsmöglichkeiten; flankierend finden Sie Weiterbildungsmöglichkeiten für Ihre berufliche und persönliche Entwicklung.
- **Die Aufgabe** – Sie agieren als Mitglied eines kompetenten Teams und in einer äußerst vielseitigen Position, die Ihr Skillset, Ihre Initiative und Ihren Erfolgsdrang herausfordert.
- **Die Flexibilität** – Sie gestalten Ihre Arbeitszeit flexibel, haben die Möglichkeit zum mobilen Arbeiten und auch der Weg ins Büro ist einfach durch die direkte Anbindung an S- und U-Bahn und kostenfreie Parkplätze.
- **Die Attraktivität** – Sie erwarten ein attraktives Vergütungspaket bei einem Tarifunternehmen der Metall- und Elektroindustrie, eine Betriebskantine und weitere Benefits zu attraktiven Konditionen.

Das Münchner Familienunternehmen MEILLER hat sich seit 1850 zu einem weltweit agierenden Hersteller von innovativen und qualitativ hochwertigen Kippaufbauten entwickelt. Mittlerweile betreibt MEILLER zehn Standorte in ganz Europa und ist in zahlreichen internationalen Märkten und Branchen führend aktiv. Bis heute steht das familiengeführte Unternehmen für den Anspruch, die besten technischen Lösungen und marktgerechte Innovationen in Sachen Kippaufbauten zu entwickeln.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Wir freuen uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen (Lebenslauf, Zeugnisse, Gehaltsvorstellung) direkt über unser [Karriereportal](#) oder per Mail an karriere@meiller.com. Ansprechpartnerin für Ihre Bewerbung ist Lisa Stark.

F. X. MEILLER

Fahrzeug- und Maschinenfabrik - GmbH & Co KG
Ambossstraße 4, 80997 München
meiller.com

