

Wir vereinfachen die Welt unserer Kunden durch innovative und technologische Lösungen.

Mit dem Kompetenzzentrum Augsburg für den Etiketten- und Verpackungsdruck in Deutschland, Schweiz und Österreich bietet die Chromos Gruppe seit 75 Jahren Gesamtlösungen für die Druckindustrie.

Im Zuge einer Nachfolgeplanung suchen wir für den Bereich „Investitionsgüter Labels“ einen dynamischen und erfolgsorientierten

Sales Manager (m/w/d)

für das Gebiet Norddeutschland

Aufgaben

- Verkauf von Etikettendruckmaschinen unserer marktführenden Lieferanten für den Digital-, Konventionell- und Finishingbereich
- Frontorientierte Betreuung, Beratung und Unterstützung unserer Kunden
- Auf- und Ausbau des Kundenstammes dank starker Marktpräsenz

Mit Ihrem Engagement, Verhandlungsgeschick und Ihrer Kompetenz erreichen Sie durch Ihre selbständige und lösungsorientierte Arbeit herausragende Resultate bei bestehenden und potenziellen Kunden.

Profil

- Solide technische Grundausbildung (z.B. Drucktechniker, Technischer Betriebswirt)
- Erfahrung im Verkauf von Investitionsgütern oder deren Zulieferindustrie
- Ehrgeizige, abschlussstarke Persönlichkeit mit hoher Lösungsorientierung
- Teamplayer mit guten Kommunikationsfähigkeiten und hohem Verhandlungsgeschick

Angebot

- Vielseitige und selbstständige Tätigkeit
- Mitwirkung in einem zukunftsorientierten Unternehmen und in einem höchst interessanten Markt
- Schlanke Hierarchien in einem dynamischen Team
- Attraktive Arbeits- und Anstellungsbedingungen
- Firmenwagen, auch zur Privatnutzung (1%-Regelung)

Wenn Sie sich angesprochen fühlen und in einem wirtschaftlich stabilen Unternehmen arbeiten möchten, senden Sie bitte Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen an Klaus Sedlmayr – E-Mail: klaus.sedlmayr@chromos.de