



Zur langfristigen Ergänzung unseres Teams suchen wir Sie

Regionaler Vertriebsmanager (m/w/d).

Die Firma Kohsel A/S wurde 1969 gegründet und hat sich seither zu einem internationalen Unternehmen mit über 500 Mitarbeiter entwickelt. Unsere Standorte befinden sich in Europa und Asien.

Wir beliefern unsere Kunden weltweit. Unsere Schwerpunkte liegen bei der Entwicklung und der Produktion von Transformatoren, Drosseln und Filter. Diese Key Features machen Kohsel A/S zu einem bevorzugten Partner für viele Industriezweige: ob es sich um Hilfstransformatoren zur Versorgung von Niederspannungskomponenten innerhalb der Windturbinen, um Gleichstromdrosseln zur Minderung der Auswirkungen von Oberschwingungen in der Antriebstechnik oder um LCL-Filter zum Anschluss von Solarwechselrichter an das Netz handelt bieten wir unseren Kunden die passende Lösung.

Für den technischen Vertrieb bei Kohsel sind Sie für die Entwicklung und Verwaltung der Verkaufsaktivitäten in Ihrer Region zuständig. Schwerpunkte dabei liegen auf der strategischen Bedeutung, das Wachstum von Kohsel A/S auf dem deutschen Markt zu unterstützen.

Ihr Anforderungsprofil

- Sie verfügen über mindestens zwei Jahre Berufserfahrung im Vertrieb, insbesondere im Bereich Outreach Sales, B2B mit dem Schwerpunkt auf induktive Komponenten, Antriebstechnik oder ähnlichen Industrieprodukten
- Sie sind eine Person, die sich für den Verkauf begeistert
- Sie verfügen über eine abgeschlossene Berufsausbildung mit kaufmännischer und/oder technischer Ausrichtung
- Sie sind geschäftsorientiert und verfolgen Ihre unternehmerischen Ziele mit großer Sorgfalt und Ausdauer
- Hohe Kundenorientierung
- Eigenverantwortliche, effiziente und strukturierte Arbeitsweise
- Gute kommunikative Fähigkeiten und Verhandlungsgeschick
- Reisebereitschaft
- Kommunikationssprache: Englisch/Deutsch

Ihre Aufgaben

- Betreuung des gesamten Vertriebszyklus vom Erstkontakt bis hin zum Vertragsabschluss
- Eigenverantwortliche Bestandskundenpflege, auch zur Optimierung des Cross-Sellings
- Systematische Bearbeitung des Verkaufsgebiets
- Technische Beratung unserer Kunden

Wir bieten Ihnen...

eine bedeutende Position in einem bodenständigen Unternehmen, das seine Mitarbeiter als sein größtes Kapital betrachtet. Ihnen wird eine spannende und herausfordernde Tätigkeit angeboten, die es Ihnen ermöglicht, in einem erfolgreichen Unternehmen mit einer langen Expansionsgeschichte zu arbeiten. Wir bieten unseren neuen regionalen Vertriebsleitern marktübliche Konditionen.

Sie erhalten Unterstützung und Beratung von unserem deutschen Vertriebs- und Ingenieur-Team mit Hauptsitz in Dänemark, sowie von unserem Vertriebsteam in Süddeutschland.

Passt diese Stellenbeschreibung zu Ihrem Profil?

Dann freuen wir uns Sie bald kennenzulernen. Senden Sie bitte Ihre aussagekräftigen und vollständigen Bewerbungsunterlagen an Herrn Søren Nielsen: shn@kohsel.de

Bei Fragen zur Stellenbeschreibung können Sie diese gerne an Director Morten Kohsel +45 40 92 14 27 / E-Mail morten@kohsel.dk oder an CEO Henrik Sørensen +45 53 73 34 03 / hs@kohsel.dk richten.

Alle Anfragen werden vertraulich behandelt.

KOHSEL GmbH
Gutenbergstraße 5
65830 Kriftel
Telefon: +49 61 929 624 555