



WILLMES versteht sich als Spezialist für Presstechnik. Als traditionsreicher Hersteller von Weinpressen steht der Name WILLMES für höchste Qualität. Unsere Ingenieure haben 1951 die pneumatische Traubenpresse erfunden und damit den Grundstein für moderne Presstechnik-Systeme gelegt.

WILLMES-Pressen kombinieren seit jeher höchste Verarbeitungsqualität mit deutscher Ingenieurkunst. Als Ergebnis stellen wir weltweit den ambitionierten Winzern Pressensysteme zur Verfügung, die höchsten Ansprüchen an Qualität und Wirtschaftlichkeit bei der Traubenverarbeitung genügen. Alle WILLMES-Pressen werden in Deutschland produziert.

Die Willmes GmbH sucht zur Verstärkung unseres Kundendienstes eine/n

Verkaufsberater/in für Deutschland

Ziel:

Betreuung und Weiterentwicklung des Kundenstamms sowie weitere Gewinnung von Marktanteilen in Deutschland (Region t.b.d.).

Organisatorische Eingliederung:

Die Position Verkaufsberater berichtet direkt an die Geschäftsleitung

Ergebnisanforderung/Zielsetzung der Position:

Die Kernaufgaben der Verkaufsberater sind die systematische Identifizierung von Investitionsvorhaben und Kundenbedürfnissen im Pressenmarkt sowie die Erarbeitung der jeweiligen präferenzbildenden Faktoren zur Gewinnung von Neukunden bzw. Bindung bestehender Kunden bei Ersatzbeschaffungen.

Ihre Aufgaben sind:

- > Direkte Betreuung von bestehenden Kunden sowie die Bewerbung unserer innovativen Produkte bei potentiellen Kunden
- > Identifikation der strategischen Bedarfsfaktoren durch ein systematisches „mapping“ der Gegebenheiten und der önologischen Anforderungen der Winzer
- > Identifikation und Umsetzung von Umsatz- & Deckungsbeitrag-Steigerungspotentialen
- > Klassifizierung der Kunden nach kurz-, mittel-, und langfristigen Potenzial sowie das Einpflegen in die zentrale Kundendatenbank
- > Ausarbeitung von Angeboten & Verhandlungsführung bei den Investitionsvorhaben der Kunden
- > Identifikation und Einbindung regionaler Fachhändler
- > Ansprechpartner des regionalen Fachhandels und aktive Unterstützung bei der Durchführung von Projekten
- > Aktive Teilnahme an Messen und Symposien auf regionaler und nationaler Ebene, Identifikation und Beziehungsaufbau zu Opinion Leader
- > Organisation von regionalen Informationsveranstaltungen und Round-Table Gesprächen
- > Aktive Durchführung von selektiven Demo-Veranstaltungen (Roadshows) beim Kunden, Einbindung von weiteren Interessenten zu diesen Terminen
- > Einholung und Weiterleitung von Wettbewerbsinformationen, darauf aufbauend Entwicklung von Vorschlägen für Strategieänderungen und deren Weiterleitung an die Verkaufsleitung
- > Erstellung von Potential- bzw. Kundenanalysen der Zielkunden mit allen relevanten Daten und Informationen mittels zentraler Kundendatenbank
- > Budgeterstellung und -verantwortung

Notwendige Berufserfahrungen:

- > Grundvoraussetzungen: Erfahrung mit den Gegebenheiten und Variablen in der Weinverarbeitung und/oder Erfahrung im Umgang mit Kunden und im Aufbau von langfristig erfolgreichen Geschäftsbeziehungen
- > Idealerweise gekoppelt mit
 - > einer kaufmännischen und/oder önologischen Ausbildung
 - > Erfahrung im Vertrieb von Investitionsgütern bzw. Produkten für die Weinherstellung mit direkter Umsatz- und Ergebnisverantwortung.

Voraussetzungen:

- > Einsatzfreude, Kreativität und Beharrlichkeit
- > Fähigkeit und Bereitschaft, Zugang zu anderen Menschen zu finden und deren Motive und Interessen zutreffend wahrzunehmen
- > Gesundes Selbstvertrauen, Kritikfähigkeit und positive Grundeinstellung
- > Fähigkeit, Kunden und Vertriebspartner durch persönliches Engagement, fachliche Kompetenz und Verlässlichkeit zu binden und auf diese Weise eine persönliche Beziehung und Vertrauensbasis aufzubauen
- > Bereitschaft, Verantwortung für die Lösung herausfordernder Aufgaben und Probleme zu übernehmen
- > Fähigkeit, eigenständig Probleme zu identifizieren, zu analysieren und zu lösen
- > Fähigkeit, bei seinem/ihrer Handeln Abhängigkeiten und wirtschaftliche Auswirkungen auf Kollegen, Kunden und andere Abteilungen zu erkennen und zu berücksichtigen
- > Erfahrung in der Planung und Durchführung von Projekten
- > Ausgeprägter Teamgeist und Bereitschaft, Erfolge mit Kollegen zu teilen
- > Erfahrung im zielgerichteten Einsatz von aktuellen Hilfsmitteln und Techniken zur Arbeitsplatz- und Selbstorganisation
- > Gute Präsentations- und Argumentationstechniken
- > PC-Kenntnisse (MS-Office)
- > Gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Kontakt:

Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen senden Sie bitte per Mail an:
Herrn Ulrich Willmes (Management@willmes.de)