

Unser Kunde ist eine **international ausgerichtete Firmengruppe**. Für die weitere Entwicklung der Firma in Deutschland und zur Verstärkung des Teams suchen wir einen(e):

## **GEBIETSVERKAUFSLEITER NRW / NIEDERSACHSEN (M/W)**

**Unternehmen:** MDL Deutschland GmbH  
**Referenz:** Perspektiv1711006  
**Anzahl der Positionen:** 1  
**Ort:** Home-Office in NRW oder in Niedersachsen, Deutschland. (mit regelmäßigen Reisetätigkeiten in den zwei Bundesländern)  
**Vertrag:** Unbefristeter Arbeitsvertrag

### **DAS UNTERNEHMEN**

MDL ist eine international ausgerichtete Firmengruppe, die Komponenten für den Werkzeug- und Formenbau fertigt. Mit den Werken in Frankreich beliefert sie den europäischen und insbesondere den deutschen Markt. Ihre Kunden schätzen MDL über 30-jährige Erfahrung sowie die Qualität und Zuverlässigkeit der Produkte. Im Rahmen einer nachhaltigen Wachstumsstrategie der deutschen Vertriebsgesellschaft bietet die Filiale Rodis GmbH Freiräume für Ideen und Initiativen, um die Wachstumspläne voranzubringen.

### **STELLENBESCHREIBUNG & AUFGABENSPEKTRUM**

- Hohe Mobilität für den direkten Kundenkontakt an 4 Tagen in der Woche
- 1 Tag Home-Office zwischen Dortmund und Bielefeld
- Kontinuierliche Akquisition von Neukunden
- Analyse des bestehenden Marktes und der Zielgruppe hinsichtlich weiterer Absatzmöglichkeiten
- Technische Beratung und Betreuung der Kunden
- Preisverhandlung und Optimierung hinsichtlich Ertrag in enger Abstimmung mit dem Vertriebsinnendienst und den Werken
- Umsatzverantwortung
- Verhandlung und Abschluss der Projekte mit den Kunden
- Sie berichten an den Geschäftsführer

### **IHR PROFIL**

Sie leben den Vertrieb seit Jahren und lieben den direkten Kundenkontakt an 4 Tagen in der Woche. Sie haben eine qualifizierte Ausbildung in der Metallindustrie als Meister oder Techniker, idealerweise als Werkzeugmacher. Branchenerfahrung in der Stanz- und Umformtechnik wären wünschenswert.



Ihre Erfahrungen ergänzen sie mit folgenden Kenntnissen und Fähigkeiten:

- Interkulturelle Kompetenz (Frankreich)
- Fließend Französisch als Fremdsprache
- Hohe Motivation und Eigeninitiative
- Positives Auftreten
- Stark in der Akquise, Verhandlungs- und Abschlusssicherheit
- Ausgeprägte Kommunikationsstärke
- MS-Office Kenntnisse

## ZUSÄTZLICHE INFORMATIONEN

Falls sie sich persönlich weiterentwickeln wollen und eine herausfordernde berufliche Perspektive suchen, bieten wir ihnen mit den flachen Hierarchien und attraktiven Leistungen von Rodis GmbH, die ideale Basis für eine vielversprechende Zusammenarbeit.

Vorteil: Geschäftswagen zur privaten Nutzung

⇒ Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Schicken Sie bitte Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen per email mit der **Referenz Perspektiv1711006** und Angabe Ihres Gehaltswunsches und des frühestmöglichen Eintrittstermins an unsere Personalabteilung z.H. Herr Marc Tempez:

[info@perspektiv.fr](mailto:info@perspektiv.fr)

Erfolgreiche Bewerber werden direkt via Anruf oder E-Mail kontaktiert.



Sie haben deutsch-französische Referenzen und sind auf der Suche einer neuen Herausforderung? Wenden Sie sich an unser Vermittlungsbüro Perspektiv:

Perspektiv 

 +33 (0)613 789 432

 +49 (0)162 6000 317

 [info@perspektiv.fr](mailto:info@perspektiv.fr)

[www.perspektiv.fr](http://www.perspektiv.fr)

