



ystral ist ein stark wachsendes, inhabergeführtes Unternehmen im Maschinen- und Anlagenbau mit über 260 Mitarbeitern. Für unterschiedlichste Branchen projektieren, konstruieren und fertigen wir mit Herzblut und vollem Engagement

durchdachte Misch-, Dispergier- und Pulverbenetzungsmaschinen sowie Prozessanlagen für unsere Kunden. Unsere Technologien werden weltweit von mittelständischen Unternehmen wie auch großen Konzernen eingesetzt.

**Ihr Arbeitsplatz ist nach Wahl in unserem Hauptsitz im Markgräflerland oder direkt im jeweiligen Vertriebsgebiet. Für unseren Strategischen Vertrieb suchen wir Sie als:**

## Area Sales Manager (m/w/d)

### Process and Application Engineer

#### IHRE AUFGABEN

- In dieser Position verantworten Sie die Umsetzung der Vertriebsziele für die Region West (NRW, RP)
- Sie ermitteln den Bedarf und beraten erfolgreich unsere Kunden in verfahrens- und prozesstechnische Aufgabenstellungen, inkl. technischer Konzepterstellung
- Sie betreuen und entwickeln aktiv unsere Bestandskunden weiter, um eine nachhaltige Kundenbindung sicherzustellen
- Die proaktive Akquise von Neukunden gehört zudem zu Ihrem Aufgabenfeld
- Sie begleiten unterschiedliche Projekte vertriebsseitig vom Lead bis zur Übergabe an den After Sales Service
- Sie planen eigenständig, führen und werten die Versuche im Technikum als auch beim Kunden vor Ort aus, ggf. unterstützt durch ystral Anwendungsexperten (m/w/d)
- Die Teilnahme an Messen und Kongressen runden Ihr Aufgabengebiet ab

#### IHR MEHRWERT

- Flexible Arbeitszeiten
- Möglichkeit zum Mobilien Arbeiten
- Urlaubs-, und Weihnachtsgeld
- Dienstwagen
- Viele weitere Besonderheiten, wie z.B. Essenzuschuss, VL- oder BAV-Zuschuss, Sonderzahlungen bei privaten Ereignissen, Jobrad, Englischkurse usw.

Wir freuen uns über Sie als neuen Kollegen, der sich in unserer familiären Unternehmenskultur initiativ einbringt und die Aufgaben zu seinen Aufgaben macht.

*Sämtliche Formulierungen in dieser Stellenanzeige beziehen sich auf alle Geschlechter.*

#### IHRE QUALIFIKATIONEN

- Sie haben erfolgreich Ihr technisches Studium im Bereich Maschinenbau/ Wirtschaftsingenieurwesen/ Verfahrenstechnik abgeschlossen oder bringen eine vergleichbare Qualifikation mit
- Sie können mind. 2 Jahre Berufserfahrung im technischen Vertrieb (B2B) vorweisen, vorzugsweise im Bereich Misch- und Dispergiertechnik, alternativ verfügen Sie über Erfahrungen im Bereich Service/Inbetriebnahme im Anlagenbau
- Ein sehr gutes technisches Verständnis, ausgeprägte analytische Fähigkeit sowie konzeptionelles Arbeiten zeichnen Sie aus
- Sie beherrschen Englisch und Deutsch verhandlungssicher in Wort und Schrift
- Sie arbeiten gerne eigenverantwortlich und bringen die notwendige Reisebereitschaft mit (hauptsächlich Tagesreisen)
- Sie überzeugen uns mit Ihrer Kommunikationsfähigkeit sowie Ihrer offenen Persönlichkeit und bringen ein hohes Maß an Belastbarkeit, Flexibilität sowie Teamfähigkeit mit

#### 110% INTERESSIERT?

Sie finden sich in der Aufgabenstellung und unserer Unternehmenskultur wieder?

Wir freuen uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins sowie Ihrer Gehaltsvorstellung. Bitte senden Sie Ihre Unterlagen über unser Karriereportal zu:

[www.ystral.com/karriere/stellenanzeigen](http://www.ystral.com/karriere/stellenanzeigen)

