

Vertriebsprofi in der Food & Pharma Industrie (m/w/d)

Wir entwickeln und vertreiben hochwertige Gasanalyse-, Gasmess- und Gasversorgungstechnik für anspruchsvolle Anwendungen in der Lebensmittel-, Pharma- sowie in der Prozessindustrie. Unsere Kunden verlassen sich auf präzise Messwerte, sichere Prozesse und zuverlässige Systemlösungen.

Unser Portfolio umfasst moderne Analysentechnik, Qualitätssicherungssysteme, Gasmisch- und Gasmesssysteme, Gaswarntechnik sowie individuelle und kundenspezifische Lösungen rund um das Thema technische Gase. Unsere Systeme kommen überall dort zum Einsatz, wo Qualität, Sicherheit und Prozessstabilität entscheidend sind.

Für den weiteren Ausbau unseres Vertriebs suchen wir einen Vertriebsprofi mit Jagdinstinkt, technischem Verständnis und echter Abschlussstärke. Wir suchen engagierte Vertriebsprofis an unseren Standorten Hamburg oder Dortmund, die unsere Marktposition in der Lebensmittel- und Pharmaindustrie im gesamten D-A-CH-Raum weiter ausbauen möchten. Sie identifizieren neue Marktpotenziale, gewinnen Kunden und begleiten anspruchsvolle Projekte rund um Analysentechnik, Qualitätssicherungssysteme und Gasmischlösungen, mit viel Freiraum für eigene Ideen und nachhaltigen Vertriebs Erfolg.

AUFGABENBEREICH

- Neukunden in der Lebensmittel-, Pharma- und Prozessindustrie identifizieren und gewinnen
- Bestehende Kundenbeziehungen ausbauen und langfristig entwickeln
- Entscheider aus Produktion, Qualitätssicherung, Verpackungstechnik, Engineering und Einkauf überzeugen
- Hochwertige Analysentechnik, QS-Systeme, Gasmischsysteme und technische Gesamtlösungen erfolgreich vermarkten
- Kundenprojekte vom Erstkontakt über die technische Beratung bis zum Vertragsabschluss begleiten
- Marktpotenziale erkennen und konsequent nutzen
- Verkaufsstrategien entwickeln und eigenverantwortlich umsetzen
- Als kompetenter Ansprechpartner für technisch anspruchsvolle Anwendungen auftreten

ANFORDERUNGEN

- Nachweisbare Erfolge im technischen B2B-Vertrieb
- Begeisterung für erklärungsbedürftige Produkte und technische Lösungen
- Sicheres Auftreten auf allen Unternehmensebenen, vom Produktionsleiter bis zur Geschäftsführung
- Verhandlungsgeschick und ausgeprägte Abschlussstärke
- Eigeninitiative, Durchhaltevermögen und unternehmerisches Denken
- Reisebereitschaft innerhalb des Vertriebsgebietes
- Erfahrungen in den Bereichen Lebensmittelindustrie, Pharma, Verpackungstechnik, Messtechnik oder technische Gase sind von Vorteil

DAS BIETEN WIR

- Hochwertige technische Produkte und Lösungen mit echtem Kundennutzen
- Ein wachsender Markt mit steigenden Anforderungen an Qualität, Dokumentation und Prozesssicherheit
- Kurze Entscheidungswege in einem inhabergeführten Familienunternehmen
- Große Freiräume für Eigeninitiative und Weiterentwicklung
- Moderne Arbeitsmittel und professionelle Vertriebsunterstützung
- Firmenwagen, auch zur privaten Nutzung
- Attraktive und flexibel gestaltbare Vergütungsmodelle (Klassisches Modell, Provisionsmodell, Erfolgsmodell oder Individuelles Hybridmodell)

INTERESSIERT?

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung! Auf eine ausführliche Bewerbungsmappe können Sie gern verzichten. Schicken Sie uns Ihren Lebenslauf, Ihre Gehaltsvorstellungen und den frühestmöglichen Eintrittstermin an bewerbung@htk-hamburg.com.

Sie haben noch Rückfragen? Melden Sie sich gern bei uns!

www.htk-hamburg.com | www.scenty.de