

Mimaki Deutschland GmbH ist ein Tochterunternehmen der Mimaki Engineering Corporation Japan und beliefert den Fachhandel in Deutschland mit digitalen Druckmaschinen und Schneideplottern. Mimaki zählt zu den führenden Herstellern für die Bereiche Beschilderung/Grafik, Textil/Bekleidung und Industrieprodukte. Das Sortiment umfasst darüber hinaus ein breites Angebot an Zubehör, Hardware, Software und Betriebsmitteln wie Tinten und Messer.

Für unser Verkaufsgebiet Deutschland Ost besetzen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt die Stelle

Vertriebsmitarbeiter:in Area Sales (m/w/d)

Vertragsart: Vollzeit, unbefristet / Tätigkeitsort: München

Welche Aufgaben erwarten Sie bei uns?

Die Aufgaben umfassen im Wesentlichen unter anderem

- Als Area Sales vermarkten Sie unsere digitalen Großformatdrucksystem, Schneideplotter und Zubehör im definierten Verkaufsgebiet an unsere autorisierten Fachhandelspartner
- Sie beraten unsere Fachhändler und führen eigenständig Software- und Hardware-Schulungen durch
- Sie betreuen und besuchen Ihre Kunden im definierten Verkaufsgebiet, inklusive Berichtswesen im CRM-System und Endkundenbesuche
- Sie betreiben Neukundenakquise
- Sie erarbeiten Marketingstrategien
- In enger Zusammenarbeit mit den Fachbereichen Marketing und Technik begleiten Sie aktiv diverse Veranstaltungen, wie z.B. Messen, auch über Ihre Region hinaus im deutschsprachigen Raum
- Sie sind Teil der Organisationseinheit „Sales“ und berichten (wöchentlich) an den Geschäftsführer

Was erwarten wir von Ihnen?

- Sie verfügen über eine erfolgreich abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung oder bringen als Quereinsteiger entsprechende Berufserfahrung im technischen Vertrieb mit
- Sie kommunizieren verhandlungssicher auf Deutsch und auf Englisch in Wort und Schrift
- Sie verfügen über sehr gute MS-Office-Kenntnisse und sind idealerweise mit CRM-Systemen vertraut
- Sie besitzen eine gültige Fahrerlaubnis (Klasse B)
- Sie besitzen nicht nur gegenüber Kunden ein sicheres, offenes und freundliches Auftreten
- Sie arbeiten proaktiv, strukturiert, selbstständig und lösungsorientiert
- Sie kommunizieren professionell und lösen Konfliktsituationen souverän
- Ein durchschnittlicher Reiseanteil von 1 bis 2 Tagen pro Woche stellt für Sie kein Problem dar
- Sie besitzen ein starkes Durchhaltevermögen und sind belastbar
- Sie arbeiten gerne in einem interkulturellen Unternehmensumfeld

Was wir Ihnen bieten:

- 13. Monatsgehalt
- 30 Tage Urlaub pro Jahr
- Internationales Team
- Flexible Arbeitszeiten (Gleitzeit)
- Fahrtkostenzuschuß

Weitere Informationen erhalten Sie gerne auch per Telefon von **Brigitte Fender** unter **089 437481 312**. Bitte senden Sie uns Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Anschreiben, Lebenslauf und relevanten Zeugnissen sowie des frühestmöglichen Eintrittsdatums per E-Mail an MDGHR@emea.mimaki.com

Mimaki Deutschland GmbH, Martin-Kollar-Straße 10, D-81829 München

Handelsregister HRB München 152327 VAT-ID DE 235042032 Geschäftsführer: Hisashi Kosako www.mimaki.de