

Spezialprodukte,
die Ihnen die
Türen öffnen



Die patentierte Technik unserer **MULTICRACKER®** für die Zerkleinerung von Schüttgut ist von der Natur abgeschaut und daher unvergleichbar effizient ressourcensparend. Die Spezialmaschinen mit dem scharfen Mahlwerk werden von uns konstruiert, produziert und weltweit vertrieben. Das mag erst einmal banal klingen. Tatsächlich sprechen wir aber von einer großen Anzahl unheimlich interessanter Branchen, für die wir der Nischenanbieter mit dem besten Produkt sind. Neben den Klassikern Tierfutter-, Nahrungsmittel- und Chemieindustrie sind dies auch so vielversprechende Bereiche wie die Recycling-Industrie, die Wasserstoffindustrie oder die Fleischersatz- und Nahrungsmittelfeinindustrie mit ihrem großen Wachstumspotenzial. Mit Ihrer tatkräftigen Unterstützung wollen wir das Neukundengeschäft in Deutschland, Europa und weltweit kräftig ausbauen.

Salesmanager ^[m/w/d]

Technischer Vertrieb im Sondermaschinenbau

Ihr Gespür für die Goldadern

Ihr Gefühl für Märkte und Kunden, gepaart mit Beratungskompetenz für die Kommunikation auf Augenhöhe, sichert Ihnen alle Freiheiten in der Gestaltung Ihres Spielfeldes.

Das Spiel: Akquise, Neukundengewinnung und Umsatzsteigerung. Die Qualifikation: Eine technische oder kaufmännische Ausbildung, idealerweise ein wirtschaftliches oder technisches Studium und Erfahrung im Anlagen- oder Maschinenbau. Dazu Erfahrung im Vertrieb von erklärungsbedürftigen technischen Produkten, Geschick im Umgang mit Kunden und verhandlungssicheres Englisch.

Überzeugte Beziehungspflege

Entscheider identifizieren, Kontakte knüpfen, den Bedarf und die Prozesse verstehen und mit den richtigen Lösungen für den Absatz sorgen – wenn das Ihr Verständnis von kundenorientierter Arbeitsweise trifft, sind Sie die ideale Bereicherung für uns. Sie bearbeiten Anfragen, klären Machbarkeiten mit der Technik und arbeiten eng mit der Entwicklungsabteilung der Kunden zusammen. Auch die Organisation und Durchführung von Testversuchen in unserem Technikum gehören zum Programm.

Das Wachstum mitgestalten

Als visionäre und umsetzungsstarke Persönlichkeit, die auch mal um die Ecke denkt und neben aller Technikaffinität auch auf ihr Bauchgefühl hört, entwickeln Sie eigene Vertriebsstrategien, recherchieren und analysieren neue Märkte, besuchen internationale Messen und gestalten unsere Unternehmensexpansion aktiv mit.

Join the MULTICRACKER® Powerteam

Das internationale Umfeld und die unkomplizierte Teamarbeit wird Ihnen ebenso gefallen wie der Mix aus technischer Beratung im Haus und bei Unternehmen vor Ort in Deutschland, Europa und in aller Welt.

Wenn Sie eine Menge bewegen und gut verdienen wollen, dann zögern Sie nicht, sich bei uns zu bewerben. Nehmen Sie Kontakt mit Herrn Dr. Schmalenbach auf. Er freut sich auf Ihren Anruf unter Telefon 07841 67197-13. Oder senden Sie ihm einfach direkt per E-Mail Ihre Bewerbung:

karriere@makoba.de

Benefits

- + Wachsendes, zukunftsfähiges Unternehmen
- + Ausgereifte Produkte mit Alleinstellungsmerkmal
- + Persönliche Entwicklungschancen
- + Motiviertes, kollegiales Team
- + Kurze Entscheidungswege
- + Gutes Einkommen

 **MAKOBA**

MAKOBA GmbH & CO. KG
Dr. Hannes Schmalenbach
Lochfeldstr. 28 | 76437 Rastatt
Telefon +49 [0]7841 67197-0
www.makoba.de