



## Sales Representative (m/w/d) DACH – BU Industrial Logistics Remote – Wohnsitz: Süddeutschland

Für den weiteren Ausbau unseres Unternehmens suchen wir einen Sales Representative, der unser Geschäft in der DACH-Region vorantreibt. Du gewinnst neue Kunden, erschließt Fertigungsbereiche innerhalb und außerhalb der Automobilbranche und lieferst beratende LEAN-LOGISTIK-Lösungen, um Materialflüsse zu optimieren.

### Dein Wirkungsfeld:

- Entwicklung von Strategien u. Vertriebsplänen zur Erreichung von Quartals- u. Jahreszielen
- Verantwortung für Geschäftsentwicklung und aktive Vertriebstätigkeit
- neue Kunden gewinnen, bestehendes Geschäft ausbauen und Abschlüsse erzielen
- Ergebnisse berichten und Marktinformationen liefern zur Verbesserung von Produkten und Wettbewerbsfähigkeit
- Verkauf modularer Gesamtlösungen über einen beratenden Verkaufsansatz, nicht nur Produkte

### Womit begeisterst Du uns:

- Erfahrung im Vertrieb von Materialflusstechnik (Lagertechnik, Mehrwegverpackungen, Logistikfahrzeuge und Gabelstapler, Lean-Logistik-Lösungen)
- Kenntnisse in Lean Manufacturing und Lean-Logistik-Prinzipien
- solides technisches Verständnis und Erfahrung im lösungsorientierten Verkauf (Kundenprobleme erkennen und lösen)
- Fähigkeit, mit regionalen und globalen Kunden zu arbeiten
- Deutsch auf Muttersprachenniveau und gute Englischkenntnisse
- hohe Reisebereitschaft



## Damit begeistern wir Dich:

- Bei uns wird eine nordische Unternehmenskultur gelebt, bei der man sich auf Augenhöhe begegnet.
- Dabei sind Teamwork, Erfahrungsaustausch und gegenseitige Unterstützung selbstverständlich.
- Wir bieten dir spannende und anspruchsvolle Arbeiten in einem Hochtechnologie-Umfeld.
- Deine individuelle und persönliche Weiterentwicklung wird von uns gefördert.
- Wir sind ein stark wachsendes Unternehmen im Bereich autonomer, mobiler Roboter in der Logistik.
- Einen Dienstwagen, welcher auch für private Fahrten genutzt werden kann
- Firmenlaptop und -handy

## Haben wir Dein Interesse geweckt?

Bitte sende Deine Bewerbung über [k-hartwall.de/karrierechancen/](http://k-hartwall.de/karrierechancen/) oder an Annette Nellore ([a.nellore@passport-gmbh.de](mailto:a.nellore@passport-gmbh.de)) von unserem Recruiting Partner passport GmbH. Für erste Informationen ruf gern Annette Nellore direkt unter Mobil +49 (0)172 5455389 an.

## Über K.Hartwall:



Routenzüge



Fahrerlose Transportsysteme



Ladungsträger

K.Hartwall wurde 1932 in Söderkulla, Finnland, gegründet. Der Schwerpunkt unseres Familienunternehmens liegt auf innovativen Lösungen und Dienstleistungen für die Intralogistik. In den vergangenen 90 Jahren haben wir uns ein umfassendes Wissen über Logistikprozesse und deren finanzielle und ökologische Auswirkungen aufgebaut. Dadurch sind wir mit unseren Mehrwegladungsträgern, Routenzügen und Fahrerlosen Transportsystemen international anerkannt. Neben unserem Hauptsitz in Söderkulla haben wir auch eine Dependance in Romeoville (USA) sowie in Buchholz in der Nordheide vor den Toren Hamburgs.

Wir arbeiten eng mit unseren Kunden in der ganzen Welt zusammen und sind bevorzugter Partner für verschiedene Unternehmen aus dem Einzelhandel, dem Post- und Paketbereich, Pharma und Healthcare Segment sowie dem produzierenden Gewerbe. Aktuell beliefern wir über 1.500 Kunden in mehr als 65 Ländern auf allen Kontinenten. Neben unserem Hauptsitz in Söderkulla haben wir auch eine Dependance in Romeoville (USA) sowie in Buchholz vor den Toren Hamburgs.