



www.yg-1.de

e-mail: info@yg-1.de

Rudolf-Diesel-Str. 12 b
D-65760 Eschborn / Taunus
T +49 (0) 6173 9667 0



LUFTFAHRT



AUTOMOBIL



ENERGIE



IT



MEDIZINTECHNIK



FORMENBAU

Die YG-1 Deutschland GmbH mit Sitz in Eschborn/Ts. ist eine Vertriebsorganisation von Präzisionswerkzeugen für die zerspanende Industrie.

Die Firma YG-1 ist seit über 30 Jahren ein international agierender Hersteller von Zerspanungswerkzeugen und in 42 Ländern erfolgreich vertreten. Sie hat ihren Hauptsitz in Südkorea. Sie gehört zu einer international agierenden Unternehmensgruppe mit mehr als 5.000 Mitarbeitern weltweit.

Für den Ausbau unserer Vertriebsorganisation in Deutschland suchen wir ab sofort

GEBIETSVERKAUFSLEITER/(REGIONAL SALES MANAGER) M/W Gebiet Nordrhein-Westfalen (alternative Regionen im Bundesgebiet möglich)

Sie wohnen idealer Weise zentral im Gebiet.

IHR AUFGABE:

- Fokussierter Vertrieb unserer Produkte im Gebiet direkt an ausgewählte Großkunden und indirekt in Zusammenarbeit mit unseren Vertriebspartnern im Industriebedarfs- bzw. Werkzeugfachhandel an eine möglichst große Kundenbasis
- Alle typischen vertriebsbezogenen Aufgaben von der Endkunden-Gewinnung, Bedarfsfindung, technischen Beratung und Unterstützung über die Angebotsbetreuung bis zum Auftragserhalt, und Absicherung und Ausbau der Geschäftsbeziehung
- Entwicklung, Betreuung und Optimierung der Vertriebspartner im indirekten Vertriebskanal für eine zunehmende Gebietsabdeckung und Marktdurchdringung mit unserem gesamten Verkaufssortiment mit einem partnerschaftlichen Ansatz, hoher Loyalität und Nachhaltigkeit
- Dynamisches Management des Kunden-Vertriebskanal-Mix zur Sicherstellung einer kundenbedarfsorientierten, wettbewerbsfähigen und effizienten Betreuung der Endkunden
- Aktive Unterstützung und Teilnahme an Messen und Veranstaltungen bei Endkunden und in Zusammenarbeit mit den Vertriebspartnern zur Förderung des Bekanntheitsgrades der Marke YG und Verkaufsförderung des gesamten Verkaufsprogramms von YG-1
- Unterstützung bei der Strategie- und Planentwicklung sowie Neuproduktanforderungen mit Informationen über Markt und Wettbewerb, und die Entwicklung der Kundenanforderungen und -bedürfnisse
- Mitarbeit bei Maßnahmen zur kontinuierlichen Verbesserung und Produktivitätssteigerung der Organisation

SIE VERFÜGEN ÜBER:

- eine technische Ausbildung in der Zerspanung
- mindestens 5 Jahre Berufserfahrung im Direktvertrieb und/oder im Handelsvertrieb
- stark gewinnende, kommunikationsstarke und begeisterungsfähige Persönlichkeitsmerkmale
- eine hohe Flexibilität verbunden mit unternehmerischen Denken in der Entwicklung des Geschäfts im Verkaufsgebiet
- Macherqualitäten in der Arbeit innerhalb eines noch kleinen Teams verbunden mit einem ausgeprägten Teamansatz
- das Potenzial für einen „kulturellen Fit“ zu einem familiengeführten, stark leistungs- und wachstumsorientierten Unternehmen
- über englische Sprachkenntnisse im Rahmen der internationalen Kommunikation innerhalb des Unternehmens und gute Kenntnisse der MS Office Funktionen

WIR BIETEN IHNEN:

- einen attraktiven Arbeitsplatz in einem global agierenden, stark wachsenden Unternehmen mit hohen langfristigen Investitionen in den Ausbau der Marktstellung
- interessante Karriereentwicklungsmöglichkeiten im Zusammenhang mit dem weiteren Ausbau der Organisation
- eine attraktive, leistungsbezogene Entlohnung sowie ein Dienstfahrzeug, auch für die private Nutzung
- Bedarfsorientierte Produkt- und Anwendungsschulungen, und Weiterbildungsmaßnahmen in Deutschland und in der Zentrale in Südkorea

Sind Sie interessiert, mit uns zusammen Erfolgsgeschichte zu schreiben?

Senden Sie ihre Bewerbung an:

Herrn Hesel Lee | Teamleiter Human Resources

YG-1 Deutschland GmbH

Rudolf-Diesel-Straße 12b, 65760 Eschborn/Ts.

Tel.: +49 (0)6173 / 9667-15 | E-Mail: hesed@yg-1.de | Internet: www.yg-1.de und www.yg1.kr