

Die Chesterton International GmbH, als europäisches Headquarter in Ismaning, ist Teil der global agierenden A.W. Chesterton Company in Groveland/ USA.

Sie sind daran interessiert, die weitere Entwicklung von Chesterton als aktiven und sachkundigen Spezialanbieter für die Breite an Industriekunden mit zu gestalten? Unsere Kunden kennen Chesterton als weltweit operierendes Unternehmen für Dichtungstechnik, Schmierstoffe und Wartungsprodukte sowie hochwertiger Beschichtungssysteme. Ein langjähriges Partnernetzwerk in der Region bedient unsere Endkunden in sämtlichen Industriebereichen. Gemeinsam mit Ihnen, **als Spezialist im Bereich Schmierstoffe und/ oder Beschichtungen**, der bereits Erfahrungen im technischen Vertrieb und der Betreuung von Vertriebspartnern sammeln konnte, möchten wir unsere Marktposition noch weiter ausbauen. Der bisherige Stelleninhaber hat intern eine neue Aufgabe übernommen. Daher suchen wir für das Vertriebsgebiet DACH im Rahmen einer Nachbesetzung zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

## **Area Sales Manager Distribution**

### **Industrielle Schmierstoffe & Beschichtungen - Region DACH (m/w/d)**

#### **Ziele der Position**

Als Area Sales Manager Distribution gestalten Sie die langfristige, erfolgreiche Weiterentwicklung des Geschäftes mit unserem Vertriebsnetzwerk in der DACH Region. Sie arbeiten von zu Hause aus und verantworten maßgeblich die Entwicklung des Händlergeschäftes und deren Spezialisten mit. Sie sind verantwortlich für die Ausbildung und Weiterentwicklung der Spezialisten unserer Vertriebspartner und betreuen diese direkt im Feld.

Sie agieren als kompetenter Ansprechpartner in allen Phasen von den Kundenbesuchen bis hin zu Projekten und liefern Ihren Vertriebspartnern, Spezialisten und deren Kunden durch Ihre Beratung einen signifikanten Mehrwert. Sie arbeiten gerne selbstständig, strukturiert und zielorientiert. Sie können motivieren und sind jederzeit in der Lage, flexibel auf neue Herausforderungen zu reagieren. Teamwork ist für Sie ein wichtiger Bestandteil Ihres täglichen Handelns.

#### **Ihre Aufgaben**

- Aktive und nachhaltige Unterstützung unserer Partner in der Region
- Ausbau des Umsatzes bei den bestehenden Partnern mit Neuprojekten
- Umsetzung der entwickelten Strategien und Konzepte für das Vertriebsgebiet
- Aufbau und Pflege persönlicher Beziehungen und enger Kontakte in der Region
- Kompetente Anwendungsberatung der Kunden in den verschiedenen Partnergebieten
- Weiterentwicklung der Fachkenntnisse Ihrer Spezialisten in Ihrem zuständigen Produktbereich
- Lösungsfokussierte Schnittstelle zwischen Partnern, Kunden und Applikations - Engineering
- Regelmäßige Überwachung und Steuerung der Marktanforderungen in Bezug auf Produkt- und Marketingaktivitäten
- Organisation, Durchführung von und aktive Teilnahme an Produkt- / Verkaufstrainings (Kundenpräsentationen, Einarbeitung, Produktschulungen, usw.)
- Akquisition neuer Partner und Serviceunternehmen
- Teilnahme an internationalen Meetings und Trainings

### **Fachliches Anforderungsprofil**

- Technische abgeschlossene Ausbildung oder kaufmännische Ausbildung mit technischem Hintergrund
- Idealerweise erfolgreiche Erfahrungen im Vertrieb und/ oder in der Händlerbetreuung
- Prozesskenntnisse in der Industrie
- Strategisches/unternehmerisches Denken und Handeln
- Kenntnisse in der Schmierstofftechnologie oder im Bereich technischer Beschichtungen sind von Vorteil
- Kommunikationsvermögen, Kundenorientierung, Engagement und hohe Eigenmotivation
- Bereitschaft zu ausgeprägter, überregionaler Reisebereitschaft
- Gute Kenntnisse und Umgang mit MS-Office Programmen und CRM
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Führerschein Klasse B

### **Unser Angebot**

Sie erwartet eine interessante und vielseitige Aufgabe in einem erfolgreichen und engagierten Team. Sie arbeiten selbstständig von zu Hause aus. Wir bieten ein leistungsgerechtes Einkommen (Festeinkommen und Bonus), betriebliche Altersversorgung, ein Firmenfahrzeug auch zur privaten Nutzung, intensive Einarbeitung sowie abgestimmte Fort- und Weiterbildungsmaßnahmen. Wir statten Sie komplett in Ihrem Homeoffice mit modernster IT – Technologie aus.

Sollten wir Ihr Interesse geweckt haben, freuen wir uns auf Ihre vollständigen und aussagefähigen Bewerbungsunterlagen mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und möglichem Eintrittstermin an:

Chesterton International GmbH  
Human Resources Anna Kastner  
Am Lenzenfleck 23  
85737 Ismaning  
[HR.Germany@chesterton.com](mailto:HR.Germany@chesterton.com)

