



Sales Representative (m/f/d) – Technical & Specialty Gases

Gebiet: Oberpfalz und Niederbayern

Möchten Sie in einer soliden und konjunkturunabhängigen Branche mit einem breit gefächerten Kundenstamm und starker technischer Unterstützung durch einen gut aufgestellten, international agierenden, europäischen Konzern arbeiten?

Die SIAD Group ist europaweit ein führender Anbieter von technischen Gasen.

Für unseren Standort in Cham - die SIAD Germany GmbH - suchen wir eine engagierte Vertriebspersönlichkeit als **Sales Representative** (m/w/d) für die Region **Oberpfalz und Niederbayern**.

Ihre Tätigkeit ist zu mindesten 60 % Außendienst mit Kundenbesuchen geschätzt; die übrige Zeit entfällt auf Planungs- und Berichtstätigkeiten im Büro.

Sie übernehmen eine zentrale Rolle im Ausbau unseres Geschäfts in mehrere Branchen, z. B. die Chemie- und Pharmaindustrie, die Halbleiterbranche, Universitäten, Labore und Forschungszentren.

Da unser Unternehmenshauptsitz in Bergamo (Italien) ansässig ist und die interne Kommunikation größtenteils in Englisch stattfindet, benötigen Sie ein gutes Englischniveau, oder die Bereitschaft, Ihre Englischkenntnisse zügig zu verbessern.

Wir begrüßen Bewerber mit technischem oder chemischem Hintergrund, wobei fundierte Chemiekennnisse keine zwingende Voraussetzung für diese Stelle sind. Auch Quer- und Berufseinsteiger sind herzlich willkommen!

Wir bieten neuen Mitarbeitern ein strukturiertes und zielgerichtetes Schulungsprogramm, das darauf abzielt, ein umfassendes Verständnis der Geschäftsbereiche, der wichtigsten Schnittstellen und der Organisationsstrukturen der SIAD Gruppe zu vermitteln.

Produktschulungen finden zum Beispiel in Cham, in unserer österreichischen Niederlassung nahe Salzburg und auch am Konzernstammsitz in Bergamo statt.

Erfahren Sie hier im Video mehr über unser Unternehmen, unsere Vielseitigkeit und Innovationskraft: <https://www.siad.com/de/siad-in-a-day>

Ihre Aufgaben:

- Identifikation von Kundenbedürfnissen und Geschäftspotenzialen
- Aktive Betreuung und strategischer Ausbau bestehender Kundenbeziehungen
- Akquisition neuer Kunden zur definierten Zielerreichung
- Durchsetzen von marktkonformen und produktspezifischen Preisanpassungen
- Pflege und Ausbau des Vertriebspartnernetzwerks
- Nutzung interner Vertriebstools zur Steuerung Ihrer Aktivitäten



Ihr Profil

- Stärke Team- und Kommunikations-fähigkeiten
- Begeisterungsfähigkeit, Proaktivität und Neugierde
- Zielorientierte, selbstständige und strukturierte Arbeitsweise
- Grundkenntnisse in Chemie sind von Vorteil
- Gute Englischkenntnisse
- Gute EDV Kenntnisse

Ihre Vergütung

- attraktives Fixgehalt + Jahresbonus
- Firmenwagen - auch zur privaten Nutzung
- Strukturierte Weiterbildung und internationale Produktschulungen
- Flexible Arbeitszeiten mit Home-Office-Anteil
- Langfristige Perspektiven in einem international aufgestellten Konzern

Kommen Sie in unser Team und lassen wir gemeinsam unsere Zukunft gestalten!

Current job advertisement is aimed to candidates of all sexes. Candidates must send their application by issuing specific authorization pursuant to Regulation (EU) 2016/679 ("GDPR") concerning the processing of personal data.