

Unser Auftraggeber ist ein renommiertes Anlagenbauunternehmen, das sich ganz im Sinne der **Nachhaltigkeit** den sorgsamsten Umgang mit wertvollen Rohstoffen zur Mission gemacht hat. Seit vielen Jahrzehnten entwickelt man innovative Konzepte und TOP-Technologien für die **Recyclingindustrie** und stattet seine zufriedenen Kund:innen mit maßgeschneiderten, hoch spezialisierten Systemen und Gesamtanlagen zur sensorgestützten Sortierung und Aufbereitung von Rohstoffen aus.

Zur Verstärkung des bestehenden Vertriebsteams am **Standort östlich von Graz** wird ab sofort ein:e motivierte:r und zuverlässige:r Sales Manager:in gesucht!

#### Ihre zukünftige Rolle:

- Betreuung langjähriger Bestandskunden sowie internationale Kundenakquise im Bereich Recyclingtechnik im europäischen Raum
- Eigenverantwortliches Führen beratungsintensiver Verkaufsgespräche sowie Verhandlungsführung
- Laufende Beratung und Betreuung der Vertriebspartner:innen vor Ort
- Selbstständige Durchführung der erforderlichen Kalkulationen sowie Ausarbeitung der Angebote
- Analyse des Wettbewerbs, laufende Marktbeobachtung sowie kontinuierlicher Ausbau der Marktposition
- Dokumentation sämtlicher Vertriebsaktivitäten

#### Was Sie mitbringen sollten:

- Abgeschlossene technische oder kaufmännische Ausbildung (HTL, FH, TU, MUL), vorzugsweise im Bereich Verfahrenstechnik, Maschinenbau, Wirtschaftsingenieurwesen, Automatisierungstechnik o.ä.
- Zumindest erste Berufserfahrung im technischen Vertrieb
- Sehr gute Englischkenntnisse werden vorausgesetzt sowie weitere Fremdsprachen (zB Französisch oder Italienisch) von Vorteil
- Internationale Reisebereitschaft (max. 20-25%)
- Technisch affine Vertriebspersönlichkeit mit ausgeprägter Kommunikationsstärke
- Unternehmerisches Denken verbunden mit eigenverantwortlicher Arbeitsweise und hoher Zuverlässigkeit

#### Das bieten wir!

- Die Möglichkeit, Teil eines einzigartigen, fortschrittlichen Unternehmens zu sein, das mit seinen innovativen und modernen Lösungen die Zukunft gestaltet
- Eine langfristige Position in einem erfolgreichen, wirtschaftlich gesicherten Unternehmen
- Eine verantwortungsvolle und vielseitige Tätigkeit innerhalb eines beständigen Teams, in dem Kollegialität zählt
- Mentorenprogramme sowie eine umfangreiche Einschulung durch langjährige Kolleg:innen
- Betriebskantine, Betriebsarzt sowie diverse Mitarbeitererevents
- Flexible Arbeitszeiten mit gelebtem Gleitzeitmodell
- Gute Verkehrsanbindung sowie Mitarbeiterparkplatz vor Ort
- Ein Bruttomonatsbruttogehalt ab € 4.000,00 auf Vollzeitbasis mit der Bereitschaft zur Überzahlung je nach Qualifikation und Berufserfahrung

Interesse geweckt? Dann senden Sie bitte Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen unter der **KennNr. 20.3098** an Frau Mag. Sylvia Grote oder Frau Mag. Romana Rohrbeck ([catro.sued@catro.com](mailto:catro.sued@catro.com)), die Sie gerne näher informieren und eine vertrauliche Handhabung Ihrer Bewerbung garantieren.

CATRO ist ein Personalberatungsunternehmen. Wir weisen darauf hin, dass Ihre Bewerbung partnerschaftlich mit unseren Auftraggeber:innen abgestimmt wird. Sperrvermerke werden selbstverständlich berücksichtigt – wir legen höchsten Wert auf Diskretion.