



FOR 100+ YEARS A WINNING TEAM

Leidenschaft + Verantwortung als

Field Sales Manager - Industrial Sector - Ruhrgebiet West (m/w/d)

Der nächste Schritt in deiner Vertriebskarriere, mit viel Spielraum und einem Produkt, das sich verkauft. Du fokussierst Dich ganz auf das, was Du am besten kannst: Verkaufen! Kaltakquise, Terminierung, After Sales? Übernehmen Deine Kollegen.

Herchenbach ist großartig! 100+ Jahre Erfolgsgeschichte, 150 Herchenbacher in sieben europäischen Ländern und in einer krisensicheren Branche. Wir sind einer der europaweiten Marktführer in unserem Segment und weitere Kontinente stehen auf der Agenda. Dass wir ein ziemlich guter Arbeitgeber sind, sagen nicht nur wir Recruiter: 91 % unserer Mitarbeiter haben dies in der anonymen People Survey 2025 bestätigt.

Und weißt Du was? Wir lieben Fehler, um daraus zu lernen. Wir lieben KPIs, um uns kontinuierlich zu verbessern. 08/15 kann jeder, wir haben Spaß an Top-Performance und Teil unserer DNA ist das gemeinsame Spielen, um den Champions-League-Titel. Wichtig: Respekt bleibt dabei nicht auf der Strecke, im Gegenteil. Wir brauchen starke Teamplayer für unsere 22-köpfige Sales Mannschaft in Deutschland. Ungewöhnliche Anforderung im Vertrieb, oder?

Wozu brauchen wir DICH?

Wozu brauchen wir DICH?

- Du gehst nicht „auf Kundenbesuch“ – Du entwickelst Partnerschaften auf Augenhöhe. Ob Industrie, Logistik oder andere Branchen: Du verstehst Geschäftsmodelle, erkennst Bedarfe und zeigst, wie unser Portfolio echten Mehrwert stiftet.
- Kein Skript, kein Einheitsbrei. Du hörst genau hin, analysierst vor Ort und übersetzt Anforderungen in wirtschaftlich smarte Lösungen.
- Du führst Verhandlungen mit Substanz – vom ersten Gespräch bis zum unterschriebenen Vertrag. Abschlüsse sind für Dich kein Zufall, sondern das Ergebnis guter Vorbereitung und klarer Argumentation.
- Dein CRM ist kein Dokumentationsfriedhof, sondern Dein Steuerungsinstrument. Pipeline, Forecast, Aktivitäten – Du hast den Überblick und nutzt Zahlen als Deine Taktiktafel.
- Und ja: Du repräsentierst uns professionell – beim Kunden, im Homeoffice und überall dort, wo unser Name für Qualität steht.

Welchen Spielertyp brauchen wir?

- Du hast Vertrieb im Blut – idealerweise im B2B-Umfeld mit industriellem Bezug – und kennst die Mechaniken des deutschen Marktes.
- Du überzeugst durch Persönlichkeit und Interesse am Gegenüber. Kunden vertrauen Dir, weil Du zuhörst.
- Zahlen sind für Dich keine Pflicht, sondern Werkzeug. KPIs, Pipeline-Management und Forecasts helfen Dir, strukturiert und erfolgreich zu arbeiten.
- Du bist hungrig auf Abschlüsse. Eigenmotivation und Durchhaltevermögen zeichnen Dich aus. Dafür gibt's keinen Deckel auf deinem Einkommen. Variable Vergütung ist für Dich kein Risiko, sondern Spielfeld.
- Du kommunizierst auf Deutsch absolut sicher und kommst auch im Englischen deutlich über das „he she it, das S muss mit“ hinaus.

- Du bringst uns mit einer guten Portion Humor zum Lachen und verzückst uns mit einem Kuchen an Deinem ersten Arbeitstag.

Wir erwarten viel Eigenverantwortung. Und bieten Dir neben der starken Unternehmenskultur ein Vertriebsgebiet mit echtem Potenzial und ein Produkt mit starkem Kundennutzen! Und natürlich darfst Du von uns als gutem Arbeitgeber erwarten: Firmenwagen mit Tankkarte zur privaten Nutzung, 30 Tage Urlaub, Herchenbach Campus, hoch digitalisierte Prozesse, Top Onboarding.

Unser Talent Acquisition Manager Lars Delbeck freut sich auf deine Bewerbung, am besten mit ein paar persönlichen Sätzen zu deiner Motivation, Gehaltsvorstellung und dem frühestmöglichen Starttermin. Worauf wartest Du?

Jetzt bewerben

H-ERCHENBACH



Herchenbach Industrial Buildings GmbH | Humperdinckstraße 1, 53773 Hennef
www.herchenbach-industrial.com