



Für unseren Standort Mülheim an der Ruhr suchen wir ab sofort einen

## Regional Sales Manager (m/w/d)

für unsere Vertriebspartner Europa

### Ihre Aufgaben

- Als Regional Sales Manager repräsentieren Sie Turck in ganz Europa und gestalten mit Ihren Vertriebspartnern gemeinsam unseren Weg zum führenden digitalen Automatisierungsunternehmen
- Sie steuern und unterstützen unsere europäischen Vertriebspartner, um die angestrebten Absatz- und Entwicklungsziele sowie die Geschäftsbeziehungen in Europa zu intensivieren
- Sie analysieren das europäische Markt- und Wettbewerbsumfeld und identifizieren länderspezifische Erkenntnisse über Marktanforderungen für Automatisierungslösungen
- Dabei beurteilen Sie unter technologischen und kommerziellen Gesichtspunkten bestehende und potenzielle Vertriebspartner und sind die treibende Kraft bei der Entwicklung regionaler Vertriebskampagnen und Marketingmaßnahmen
- Sie dokumentieren und verfolgen Verkaufschancen und erstellen Planungsdaten und (Kampagnen)-Auswertungen in enger Zusammenarbeit mit Produktmanagement und Vertriebsinnendienst in unserem Headquarter in Mülheim

Turck ist einer der global führenden Partner für die effiziente Fabrik- und Prozessautomation. Unser Vertriebsnetz umfasst über 30 Tochtergesellschaften und Vertretungen in weiteren 60 Staaten. Mehr als 4.800 Mitarbeiter weltweit entwickeln, produzieren und vertreiben Produkte und Lösungen aus den Bereichen Sensor-, Feldbus-, Anschluss- und Interfacetechnik sowie RFID. Mit unseren Daten- und Kommunikationslösungen gehören wir zu den Wegbereitern der Industrie 4.0.

### Ihr Profil

- Technisches Studium, alternativ vergleichbare technische Ausbildung, Erfahrung und Kompetenz, ausgeprägtes betriebswirtschaftliches Verständnis
- Mehrjährige Berufserfahrung im B2B-Vertrieb erklärungsintensiver Produkte oder Systemlösungen, idealerweise im elektrotechnischen Umfeld
- Internationale Projekterfahrung, Führungserfahrung wünschenswert
- Erfahrung in der Ermittlung von Kundenanforderungen, um daraus regionale Vertriebsstrategien abzuleiten
- Sicheres und gewinnendes Auftreten, Kontaktstärke, Flexibilität und hohe Reisebereitschaft

### Wir bieten

- Eigenverantwortliche Position in einem weltweit operierenden Familienunternehmen
- Flache Hierarchien, offene Türen und ein kollegiales Miteinander
- Starkes Backoffice-Team, Qualifikation „on the job“ mit geeigneten Schulungen und einer intensiven Einarbeitung
- Leistungsrechte Vergütung, Firmen-PKW auch zur privaten Nutzung
- Flexible und familienfreundliche Arbeitszeitmodelle sowie umfangreiche Sozialleistungen



Hans Turck GmbH & Co. KG  
Janina Frömmert | T +49 208 4952-0  
Witzlebenstr 7, 45472 Mülheim an der Ruhr  
[www.turck.de/karriere](http://www.turck.de/karriere)

Bewerben Sie sich jetzt!

[Link zur Online-Bewerbung](#)