

Wir stehen für

**L**eistung  
**K**ompetenz  
**E**rfolg

Wo möchten Sie zukünftig arbeiten? Seit mehr als 25 Jahren und mit mehr als 140 qualifizierten und motivierten Beschäftigten weltweit, gehören wir zu den führenden Herstellern von Transportgeräten und -systemen für Kunden in den Geschäftsbereichen **Intralogistics**, **Global Mail** und **Industrial Solutions**.

Zahlreiche Global-Player zählen zu unseren Kunden, bei denen unsere Produkte täglich unter hoher Belastung im Einsatz sind.

Bei uns erwarten Sie spannende Aufgabenstellungen, gepaart mit der Möglichkeit zur persönlichen Weiterentwicklung. Hier erfahren Sie eine wertorientierte Unternehmenskultur. Als mittelständischer Arbeitgeber bieten wir Ihnen ein professionelles und kollegiales Umfeld, in dem Ihre Meinung und Ihre Ideen zählen und wo Ihr Engagement geschätzt wird.

**Lassen Sie uns gemeinsam erfolgreich sein!**



Ihr Know-how und Ihre Ideen sind gefragt!  
Wir freuen uns auf Ihre E-Mail Bewerbung an **Karriere@LKE-Group.com** unter Angabe des nächstmöglichen Eintrittstermins, Ihren Gehaltsvorstellungen und dem Stichwort "Gebietsverkaufsleiter Intralogistik".

LKE Gesellschaft für Logistik- und  
Kommunikationsequipment mbH  
Weserstraße 2, 45768 Marl

Sie suchen genau das richtige Maß aus Wertschätzung & Herausforderung?  
Warum arbeiten Sie dann nicht bei uns? - Willkommen bei der LKE Group!

## GEBIETSVERKAUFSLEITER INTRALOGISTIK (M/W/D)

Entwickeln Sie sich weiter - Sie haben Ihr technisches Studium oder vergleichbare Ausbildung erfolgreich abgeschlossen und mehrjährige Berufserfahrung im B2B Vertrieb oder im Automotive-Umfeld gesammelt. Sie sind versiert in der Kundenbetreuung, äußerst stark in der Neukundengewinnung und können auf allen Ebenen kommunizieren. Idealerweise bringen Sie Erfahrung aus den Bereichen Material Handling und/oder Intralogistik mit. Der Umgang mit MS Office Anwendungen und SAP ist Ihnen vertraut. Abgerundet wird dies durch ein hohes Maß an Flexibilität und Reisebereitschaft. Mit Ihrer Eigeninitiative, Ihrem Verhandlungsgeschick und Ihrer Leidenschaft für die Welt des Material Handling verfügen Sie, - große Begeisterung für den Vertrieb vorausgesetzt - über alles, was wir von einem Gebietsverkaufsleiter (m/w/d) erwarten. Bringen Sie sich sowie Ihre Ideen ein und die LKE Gruppe weiter.

### Ihre Aufgaben sind herausfordernd, innovativ und verantwortungsvoll:

- Sie sind die entscheidende Verbindung zwischen Menschen, Unternehmen und Technik und brennen für spannende Lösungen in der Intralogistik und Distributionslogistik
- Für die Vertriebsfolge in Ihrem Verkaufsgebiet Hessen, Saarland und Baden-Württemberg übernehmen Sie die Verantwortung
- Sie entwickeln nachhaltige Geschäftsbeziehungen zu Ihren Kundenansprechpartnern und setzen unsere Vertriebsstrategien um
- Die Akquise von Neukunden fällt Ihnen leicht und Sie bauen nachhaltig Ihren Kundenstamm aus
- Über die Gewinnung von nachhaltigen Aufträgen erweitern Sie Ihren Verantwortungsbereich kontinuierlich und tragen so zum Wachstum der LKE Gruppe bei
- Zudem kalkulieren und präsentieren Sie Angebote auf Grundlage von individuellen technischen Kundenanforderungen und führen eigenständig Preisverhandlungen durch
- Die Pflege eines CRM Systems ist Ihnen vertraut

### Das können Sie von uns erwarten:

Bei uns arbeiten Sie unbefristet und in Festanstellung. Wir bieten Ihnen interessante und eigenverantwortliche Aufgaben in einer Unternehmensgruppe, in der der Mensch im Vordergrund steht, eine familienfreundliche Personalpolitik lebt und Ihnen die fachliche und persönliche Unterstützung gibt, sich stetig weiterzuentwickeln. Eine leistungsbezogene Vergütung mit den üblichen Sozialleistungen rundet unser Angebot ab.