







Area Sales Manager (m/w/d)

Gestalten Sie unseren Markterfolg massgeblich mit!

Die KAISER AG mit Sitz in Liechtenstein hat sich als Hersteller von Fahrzeugen für die Kanalreinigung und industrielle Entsorgung sowie Mobil-Schreitbagger international eine führende Marktstellung aufgebaut. Das Familienunternehmen beschäftigt rund 700 Mitarbeitende in Liechtenstein, Österreich, Italien, Frankreich, der Slowakei, Skandinavien, den USA und Australien. Im Rahmen einer natürlichen Nachfolge übernehmen Sie die Hauptverantwortung für einen unserer Kernmärkte. Als Area Sales Manager bei KAISER sind Sie Botschafter unserer innovativen Produkte und ein Partner für unsere Kunden.

IHRE SCHWERPUNKTE

- Verkaufsprofi: Sie überzeugen potenzielle Kunden von den Vorteilen unserer innovativen Produkte und bauen langfristige, vertrauensvolle Beziehungen auf.
- Markenbotschafter: Sie repräsentieren unsere Marke mit Leidenschaft und verkörpern unsere Werte.
- Unternehmer: Sie gestalten Ihre Arbeitszeit und -orte flexibel und agieren eigenverantwortlich.
- Teamplayer: Sie arbeiten eng mit unseren Teams in Technik und Produktion zusammen und legen dabei den Fokus auf den gemeinsamen Erfolg.

IHR PROFIL

- Technisches Verständnis: Sie haben eine Affinität zu unseren Produkten, technische Zusammenhänge sind Ihnen vertraut.
- Verkaufserfahrung: Sie bringen Erfahrung im Verkauf von Investitionsgütern mit und haben ein gutes Gespür für die Bedürfnisse unserer Kunden.
- Kommunikationsstärke: Sie überzeugen mit Klarheit und Zuverlässigkeit basierend auf einer Vertrauensbasis.
- Sprachkenntnisse: Sie sprechen Deutsch, Englisch und Französisch.

IHRE VORTEILE

- Werden Sie Teil der Erfolgsgeschichte des Unternehmens mit der weltweit höchsten Dynamik in dieser Branche.
- Als Area Sales Manager übernehmen Sie eine Schlüsselposition in einem Familienunternehmen mit einer klaren Vision und der Substanz für die strategische Umsetzung.
- Ein kollegiales Arbeitsumfeld mit flachen Hierarchien und direkter Kommunikation.

Jetzt bewerben