



Area Sales Manager (m/w/d) Süddeutschland



Das Wichtigste vorweg



Bis 80.000 € Fixum + bis zu 30 % Variable



Firmenwagen mit Privatnutzung



Mobiles Arbeiten | Vertrauensarbeitszeit

[Jetzt bewerben](#)

Oder rufen Sie uns jetzt an!

Say



Wer sind wir?

Wir sind hiral. – hiral ist eine innovative, stark wachsende Personalberatung, die sich auf die Vermittlung von Fach- und Führungskräften spezialisiert hat. Als professioneller Partner unterstützen wir Unternehmen bei der Suche nach neuen Mitarbeitern und begleiten Kandidaten bei der Planung ihrer nächsten Karriereschritte. Deutschlandweit, branchenübergreifend und für Sie kostenlos!

Unternehmen

Das Unternehmen stellt sich vor:

Wir sind die STEINERT GmbH, der Technologieführer in der magnetischen Separation und sensorgestützten Sortierung. Mit Innovationskraft und Erfahrung sorgen wir weltweit dafür, dass Wertstoffe effizient zurückgewonnen und Ressourcen intelligent genutzt werden.

Rund 500 engagierte Mitarbeitende arbeiten täglich daran, Recycling, Metallaufbereitung und Bergbau nachhaltiger und wirtschaftlicher zu gestalten. Im Raum Köln entwickeln und bauen wir zukunftsweisende Lösungen, die wir in unserem eigenen Technikum unter realen Bedingungen testen – mit echtem Kundenmaterial.

Wir bewegen uns souverän zwischen Werkhof und Vorstandsebene – morgens im Blaumann auf der Anlage und abends im Sakko beim Kundenevent.

Über deine Rolle

Was erwartet dich als Area Sales Manager (m/w/d) Süddeutschland?

- Du verantwortest den **Direktvertrieb unserer Separations- und Sortiertechnologien** im Bereich Abfallrecycling (Waste)

im **Vertriebsgebiet Süddeutschland**.

- Du **akquirierst Neukunden** und baust bestehende Partnerschaften im Recyclingumfeld nachhaltig aus.
- Du **berätst** Geschäftsführungen, technische Leitungen und Anlagenverantwortliche **kompetent, technisch fundiert und kaufmännisch**.
- Du **verantwortest das gesamte Projekt** von der ersten Anfrage bis zum erfolgreichen Vertragsabschluss.
- Du **planst, organisierst und begleitest Materialtests** an unseren Technikumsstandorten in Pulheim und ggf. in Zittau.

Das bringst du mit

Mit welchen Voraussetzungen kannst du punkten?

- Du bringst **mind. 3 Jahre Berufserfahrung** im technischen Vertrieb, idealerweise im **Anlagen- oder Projektgeschäft (Waste)**, mit.
- Du verfügst über **umfassende Praxiserfahrung im Abfallrecycling**, z. B. in den Bereichen Bauschutt, Holz, mechanische Aufbereitung, Sortiertechnik.
- Du hast **gute Englischkenntnisse** sowie **verhandlungssichere Deutschkenntnisse**.
- Du bringst eine **hohe Reisebereitschaft (ca. 50–60 %)** mit und besitzt einen **Führerschein der Klasse B**.
- Idealerweise bringst du **solide IT-Kenntnisse** und ein **fundierte technisches Verständnis** mit.
- Du bist ein **absoluter Teamplayer**, überzeugst durch **Verhandlungsgeschick** und trittst **souverän** auf.

Jetzt bewerben

Ihr Kontakt

Ihr Ansprechpartner bei hiral...



...heißt **Stefano Palu**.

Sie erreichen ihn telefonisch unter



Diese Stelle ist nichts für Sie?

Sie denken, dass die Stelle nicht zu Ihnen passt? Es müssen nicht immer die 100% sein! Gemeinsam finden wir heraus, ob Sie der richtige Bewerber für die Stelle sind.

Zudem erhalten unsere Recruiting-Teams täglich neue, spannende Positionen, die wir für unsere Mandanten besetzen. Senden Sie uns einfach Ihren Lebenslauf und wir kommen auf Sie zu, sobald Ihr Profil zu einer von uns zu besetzenden Stelle passt.

In Kontakt bleiben

www.hiral.de

Area Sales Manager (m/w/d) Süddeutschland



Bis 80.000 € Fixum + bis zu 30 % Variable



Firmenwagen mit Privatnutzung



Mobiles Arbeiten | Vertrauensarbeitszeit

Jetzt bewerben

Oder rufen Sie uns jetzt an!



Wer sind wir?

Wir sind hiral. – hiral ist eine innovative, stark wachsende Personalberatung, die sich auf die Vermittlung von Fach- und Führungskräften spezialisiert hat. Als professioneller Partner unterstützen wir Unternehmen bei der Suche nach neuen Mitarbeitern und begleiten Kandidaten bei der Planung ihrer nächsten Karriereschritte. Deutschlandweit, branchenübergreifend und für Sie kostenlos!

Unternehmen

Das Unternehmen stellt sich vor:

Wir sind die STEINERT GmbH, der Technologieführer in der magnetischen Separation und sensorgestützten Sortierung. Mit Innovationskraft und Erfahrung sorgen wir weltweit dafür, dass Wertstoffe effizient zurückgewonnen und Ressourcen intelligent genutzt werden.

Rund 500 engagierte Mitarbeitende arbeiten täglich daran, Recycling, Metallaufbereitung und Bergbau nachhaltiger und wirtschaftlicher zu gestalten. Im Raum Köln entwickeln und bauen wir zukunftsweisende Lösungen, die wir in unserem eigenen Technikum unter realen Bedingungen testen – mit echtem Kundenmaterial.

Wir bewegen uns souverän zwischen Werkhof und Vorstandsebene – morgens im Blaumann auf der Anlage und abends im Sakko beim Kundenevent.

Über deine Rolle

Was erwartet dich als Area Sales Manager (m/w/d) Süddeutschland?

- Du verantwortest den **Direktvertrieb unserer Separations- und Sortiertechnologien** im Bereich Abfallrecycling (Waste) im **Vertriebsgebiet Süddeutschland**.
- Du **akquirierst Neukunden** und baust bestehende Partnerschaften im Recyclingumfeld nachhaltig aus.
- Du **berätst** Geschäftsführungen, technische Leitungen und Anlagenverantwortliche **kompetent, technisch fundiert und kaufmännisch**.
- Du **verantwortest das gesamte Projekt** von der ersten Anfrage bis zum erfolgreichen Vertragsabschluss.
- Du **planst, organisierst und begleitest Materialtests** an unseren Technikumsstandorten in Pulheim und ggf. in Zittau.

Das bringst du mit

Mit welchen Voraussetzungen kannst du punkten?

- Du bringst **mind. 3 Jahre Berufserfahrung** im technischen Vertrieb, idealerweise im **Anlagen- oder Projektgeschäft (Waste)**, mit.
- Du verfügst über **umfassende Praxiserfahrung im Abfallrecycling**, z. B. in den Bereichen Bauschutt, Holz, mechanische Aufbereitung, Sortiertechnik.
- Du hast **gute Englischkenntnisse** sowie **verhandlungssichere Deutschkenntnisse**.
- Du bringst eine **hohe Reisebereitschaft (ca. 50–60 %)** mit und besitzt einen **Führerschein der Klasse B**.
- Idealerweise bringst du **solide IT-Kenntnisse** und ein **fundierte technisches Verständnis** mit.
- Du bist ein **absoluter Teamplayer**, überzeugst durch **Verhandlungsgeschick** und trittst **souverän** auf.

Jetzt bewerben

Ihr Ansprechpartner bei hiral...



...heißt **Stefano Palu**.

Sie erreichen ihn telefonisch unter
+49 40 228992829



Diese Stelle ist nichts für Sie?

Sie denken, dass die Stelle nicht zu Ihnen passt? Es müssen nicht immer die 100% sein! Gemeinsam finden wir heraus, ob Sie der richtige Bewerber für die Stelle sind.

Zudem erhalten unsere Recruiting-Teams täglich neue, spannende Positionen, die wir für unsere Mandanten besetzen. Senden Sie uns einfach Ihren Lebenslauf und wir kommen auf Sie zu, sobald Ihr Profil zu einer von uns zu besetzenden Stelle passt.

[In Kontakt bleiben](#)

www.hiral.de