

HEIDI STEINBERGER

HUMAN RESOURCE SERVICE

<https://hrservice.de/stellenangebote/bdm-vertrieb-produktspezialist-tier-schermaschinen/>

Business Development Manager / Vertriebs- und Produktspezialist Tier-Schermaschinen Europe (m/w/d)

Beschreibung

Spezialvertrieb · Animal Care · Vet/Grooming/Agrar · B2B-Kundenentwicklung

Die Position verbindet **Bestandskundenbetreuung, Neukundengewinnung, Business Development, Produktspezialisierung und europäische Vertriebsunterstützung**. Gesucht wird keine klassische Außendienstperson und keine reine Produktverwaltung, sondern eine Persönlichkeit, die Kunden entwickelt, Marktpotenziale erkennt und ein etabliertes Spezialsortiment strategisch weiter ausbaut.

Das Unternehmen

Unser Klient ist ein finanziell stabiles, mittelständisch geprägtes Unternehmen mit starker Marktposition im europäischen Tier-, Agrar- und Fachhandelsumfeld. Wir suchen im Rahmen einer langfristig geplanten Nachfolge eine vertriebsstarke Persönlichkeit für den spezialisierten Vertrieb hochwertiger **Tier-Schermaschinen, Scherköpfe und Schermesser**.

Zuständigkeiten / Hauptaufgaben

Ihre Aufgaben

- Betreuung und Weiterentwicklung bestehender B2B-Kunden im Bereich Veterinär, Grooming, Agrar- und Fachhandel
- aktive Erschließung neuer Kunden, Märkte und Vertriebspotenziale in Deutschland und Europa
- Aufbau langfristiger Beziehungen zu Händlern, Großhändlern, Online-Fachhändlern, Distributoren und ausgewählten Direktkunden
- fachliche Unterstützung regionaler Vertriebskollegen und europäischer Vertriebseinheiten
- Produktberatung, Schulung und gemeinsame Kundenbesuche
- Beobachtung von Markt, Wettbewerb, Preisen und Kundenanforderungen
- Ableitung vertrieblicher Maßnahmen zur besseren Marktausschöpfung
- Teilnahme an Messen, Fachveranstaltungen, Produktschulungen und Kundenevents
- strukturierte Übernahme gewachsener Kundenbeziehungen im Rahmen einer geordneten Nachfolge

Persönliche Voraussetzungen – Ihr sweet spot für diese Rolle:

- proaktive, vertriebsorientierte und hands-on geprägte Arbeitsweise
- Bodenständigkeit, Verbindlichkeit und Freude am Umgang mit unterschiedlichen Kundengruppen
- Begeisterung für Produkte, Kunden und Märkte
- Teamorientierung und gleichzeitig hohe Eigenständigkeit im Vertrieb
- Gespür für Menschen, Situationen und langfristige Geschäftsbeziehungen

Start Anstellung

Nach Vereinbarung – gerne zeitnah

Industrie / Gewerbe

Grooming / Landwirtschaftlicher Handel

Arbeitsort

Bayern oder Deutschland, Standort, Deutschland

Veröffentlichungsdatum

3. Juni 2026

Arbeitgeber

Vermittler (Bekanntgabe bei Interesse)

- Freude daran, auch einmal direkt vor Ort beim Kunden, im Stall, auf der Wiese, im Hundesalon oder auf Fachveranstaltungen unterwegs zu sein
- strategischen Blick, ohne die operative Vertriebsarbeit aus den Augen zu verlieren

Ihr Profil

Hands-on, initiativ & zukunftsorientiert

- Erfahrung im B2B-Vertrieb, idealerweise im Außendienst, Key Account Management, Fachhandelsvertrieb oder Business Development
- Erfahrung mit Händlern, Großhändlern, Distributoren, Fachhandel, Online-Fachhandel oder vergleichbaren B2B-Kundenstrukturen
- technisches Verständnis und Interesse an hochwertigen, erklärungsbedürftigen Produkten
- idealerweise Bezug zu Tier, Agrar, Veterinärbedarf, Grooming, Tierpflege, Stalltechnik oder Fachhandel
- Freude an Kundenkontakt, Produktberatung, Präsentation und Schulung
- unternehmerischer Blick auf Marktpotenziale, Umsatzentwicklung und Kundenaufbau
- sichere Deutsch- und Englischkenntnisse
- Reisebereitschaft innerhalb Deutschlands und Europas
- Bereitschaft, insbesondere während der Einarbeitung regelmäßig vor Ort in der Unternehmenszentrale zu sein

Was erwartet Sie?

Die Position bietet eine **langfristige Entwicklungsperspektive innerhalb des internationalen Vertriebsteams der Unternehmensgruppe.**

Das erwartet Sie

- stabile Unternehmensgruppe mit langfristiger Perspektive
- hochwertiges, etabliertes Spezialsortiment mit weiterem Wachstumspotenzial
- geordnete Nachfolge mit strukturierter Einarbeitung und Wissenstransfer
- Gestaltungsspielraum beim Ausbau bestehender und neuer Märkte
- internationale Kundenkontakte, Messen und Fachveranstaltungen
- kollegiale, unterstützende Unternehmenskultur mit starkem Teamgedanken
- flexible Arbeitsgestaltung mit Homeoffice, Reisetätigkeit und Präsenz in der Unternehmenszentrale
- Firmenwagen auch zur privaten Nutzung
- marktfähiges Vergütungspaket mit garantierter Zielvergütung während der Einarbeitungsphase und anschließender Entwicklungsperspektive über variable Vergütungsbestandteile

Sie schätzen echte Perspektiven?

Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme über den Bewerbungslink. Bitte geben Sie Ihre Einkommensvorstellung und Ihre Verfügbarkeit bzw. Kündigungsfrist mit an.

Die Kennziffer für diese Vakanz lautet 26-502.

Selbstverständlich behandeln wir Ihre Bewerbung mit professioneller Diskretion und berücksichtigen Sperrvermerke.

Machen Sie den nächsten Karriereschritt und bringen Sie Ihr Know-how in ein

Unternehmen ein, das Innovation mit Tradition verbindet.