

TECHNISCHES FACHBUCH

Alles über die Branche Formenbau

**Unentbehrlich für
Zulieferer, Anwender und
Formenbauer**



Dipl.-Ing.
Karl-Heinz
Möller
1. Auflage
2011,
208 Seiten
EUR 18,50

Portofreie Lieferung

DER FORMENBAU

Geschichte, Entwicklung und
Bedeutung einer Branche

Mit dem Buch wird dem Leser die
allgemein unterschätzte und auch
in vielen technischen Kreisen kaum
bekannte Branche näher gebracht.
Beschrieben werden u. a. Geschich-
te und Entwicklung, das Berufsbild,
die Märkte sowie zahlreiche weitere
Formenbau-Interna.

Aus dem Inhalt:

- Geschichte und Entwicklung
- Das Berufsbild „Stahlformenbauer“
- Fertigungseinrichtungen
- Datentechnik und Software
- Konstruktionsbeispiele
- Marketing im Formenbau
- Recht und Gesetz – Das Vermei-
den von Streitfällen
- Kommentare und Informationen
- Formenbau – Medien und
Verbände
- Schrifttum und Quellen
- Bücher
- Messen für den Formenbau
- Zulieferer für den Werkzeug- und
Formenbau



Bestellungen bitte an:
Technischer Fachverlag Möller
Postfach 100772, 42507 Velbert
Tel.: 02053/98125-14, Fax: 981256

AGATHON

SWITZERLAND

AGATHON steht für mehrachsige vollautomatische
High-Tech-Werkzeugschleifmaschinen und Normalien, die
weltweit den höchsten Anforderungen gerecht werden.

Eines der wichtigsten Absatzgebiete für unsere Produkte-
gruppe **Normalien (technische Verbrauchsgüter)** stellt
Deutschland dar. Agathon will ihre Spitzenposition weiter
ausbauen und so zusätzliche Marktanteile gewinnen.
Dazu benötigen wir Ihr technisches Fachwissen und Ihre
Überzeugungskraft als

Gebietsverkaufsleiter Normalien, Deutschland

Aufgaben- und Verantwortungsgebiet:

- Festigung und Ausbau der Position im Marktgebiet
Deutschland
- Verkauf/Direktvertrieb im zugewiesenen Raum
(ca. Kassel bis Trier)
- Führen des Vertriebsnetzes in Deutschland
(Vertretungen/Eigenhändler)
- Pflege der bestehenden Kundschaft,
Akquisition neuer Kunden
- Technische Kundenberatung
- Marktbeobachtung
- Mitarbeit/Durchführung von Verkaufsförderungsaktionen
- Erstellen und Umsetzen von Verkaufsplanung /
Marketingbudget

Ihr Profil:

- Technische Grundausbildung im mechanischen Umfeld
(Werkzeugmechaniker, Werkzeugmachermeister)
- Weiterbildung Richtung technischer Betriebswirt oder
im Marketing/Verkauf
- Erfahrung im strategischen und operativen Verkauf
von technischen Produkten
- Hohe Selbstmotivation und Überzeugungskraft
(Verkäufertyp)
- Deutsch als Muttersprache (gute Englischkenntnisse
wünschenswert)
- Reisebereitschaft ca. 70 %, im Direktgebiet und
periodisch deutschlandweit

Sie sind verkaufsorientiert, beratungsstark und
verhandlungssicher. Als Dienstleister suchen Sie eine
anspruchsvolle und vielseitige Herausforderung und
möchten Ihr bisheriges Beziehungsnetz in Ihre neue
Aufgabe einbringen. Sie schätzen die große Selbständig-
keit und engagieren sich überdurchschnittlich. Homeoffice
und gute Anstellungsbedingungen runden das interessante
Angebot ab. Wir freuen uns auf Ihre qualifizierte
Bewerbung!

Agathon AG
Sandra Remund
Postfach 332
4512 Bellach, SWITZERLAND
personaldienst@agathon.ch