



Systemlösungen - Energie und Industrie!

Unser Auftraggeber ist ein europäischer Hersteller von Kundenindividuellen Lösungen für den Indoor und Outdoor Bereich. Für den Markt Süddeutschland (Baden Württemberg, Saarland und Bayern) suchen wir einen agilen und begeisterungsfähigen:

Account Manager Gehäusesysteme in Leichtmetalltechnik

Hauptaufgaben

- Betreuung, Ausbau und Akquisition von neuen und bestehenden Kunden im Raum Süddeutschland
- Interne Schnittstelle für Anfragen, Offerten und technische Umsetzung
- Verantwortlich für das Erreichen der Verkaufsziele gem. Jahresplanung
- Mitarbeit bei bereichsübergreifenden Aktivitäten zur Erreichung der Unternehmensziele
- Als Netzwerker bewegen Sie sich gewandt auf allen Stufen und haben die Fähigkeit Brücken zu schlagen

Ihr Gewinn

- Eine vielseitige und spannende Aufgabe mit viel Eigenverantwortung und grossem Handlungsspielraum
- Umfeld, welches den einzelnen Arbeitnehmer respektiert und fördert
- Ein kollegiales Team geprägt durch eine flache Hierarchie und offene Kommunikation
- Langfristige und visionäre Denkhaltung des Unternehmens
- Home-Office, IT und Mobile, Firmenauto

Ihr Profil

- Berufserfahrung im Vertrieb von Systemlösungen an B2B Kunden
- Technische Grundausbildung in der Mechanik oder Elektrotechnik
- Analytische und konzeptionelle Fähigkeiten
- Unternehmerische Persönlichkeit mit guter Kommunikationsfähigkeit
- Muttersprache, Deutsch

Zögern Sie nicht und kontaktieren Sie uns noch heute per E-Mail. Für Fragen stehen wir Ihnen gerne auch telefonisch zur Verfügung.