

Sales Manager / Außendienstmitarbeiter (m/w/d) Funkfernsteuerungen

**Home-Office in Nordrhein-Westfalen oder
Niedersachsen (z.B. Duisburg - Essen - Dortmund -
Hannover)**



**Kundenorientierung, Innovation und Qualität sind
unsere Stärken!**

Unser Klient ist ein international agierendes Familienunternehmen mit 550 Mitarbeitenden und mehr als 75 Jahren Erfahrung in der Entwicklung und Fertigung hochwertiger elektronischer Steuerungssysteme für industrielle Anwendungen. Die innovativen Lösungen des Technologieführers stehen für höchste Präzision und Zuverlässigkeit und kommen weltweit in anspruchsvollen Einsatzbereichen zum Tragen - in Branchen wie Baumaschinen, Fördertechnik, Schiffsbau oder Krantechnik.

Für ein **Vertriebsgebiet in NRW - Niedersachsen** (angedacht PLZ-Region 29, 30 - 33, 38, 40, 41, 44 - 47 und 58, könnte sich je nach Ihrem Wohnort auch Richtung PLZ 29, 30 - 34, 36 - 38 und 58 verändern) wird eine engagierte Persönlichkeit mit technischem Verständnis und ausgeprägter

Kundenorientierung gesucht, die aktiv die Schnittstelle zwischen Kunden, Vertriebsinnendienst und internen Fachabteilungen gestaltet.

Die Position

- Kundenberatung und Betreuung von Key Accounts sowie Neukundengewinnung
- Identifikation, Planung und Betreuung von kundenspezifischen Projekten inklusive Unterstützung bei der Erstellung von Lastenheften und Angeboten
- Durchführung von Preis- und Vertragsverhandlungen
- Unterstützung bei der Markteinführung von neuen Produkten durch Identifikation von Zielkunden und Märkten
- Geschäftsentwicklung durch Markt- und Wettbewerbsbeobachtung sowie Erstellung von Marktanalysen
- Teilnahme an Vertriebstagungen, Fachmessen sowie sonstigen verkaufsfördernden Maßnahmen
- Durchführung von Schulungen für Kunden und Partnerunternehmen
- Erstellung von Reports und Sales Forecasts

Ihr Profil

- Betriebswirtschaftliches oder technisches Studium oder technische Berufsausbildung mit dem Schwerpunkt Elektro-, Nachrichten- und / oder Datentechnik sowie entsprechender Weiterentwicklung
- Mehrjährige Berufserfahrung im technischen Vertrieb eines produzierenden (Elektronik)-Unternehmens
- **Alternativ erste Vertriebserfahrung z.B. als Servicetechniker (m/w/d) für Krananlagen, Betonpumpen etc.**
- Begeisterung für technisch erklärungsbedürftige Produkte
- Sicherer Umgang mit den gängigen MS-Office-Programmen, Erfahrung im Umgang mit modernen ERP- oder CRM-Systemen von Vorteil
- Kundenorientierung, Leistungsbereitschaft und konsequent ergebnisorientiertes Arbeiten
- Kommunikations- und Kontaktstärke in deutscher Sprache sowie Verhandlungsgeschick
- Reisebereitschaft ca. 40 - 50%, Führerschein der Klasse B

Benefits

- Attraktives Gehaltsmodell zuzüglich Urlaubs- und Weihnachtsgeld
- Dienstfahrzeug auch zur privaten Nutzung
- Flexible und familienfreundliche Arbeitszeiten mit Gleitzeitregelung sowie 30 Tage Jahresurlaub
- Die Nutzung einer Benefit-App mit vielen interessanten Mitarbeiter Vorteilen
- Ein attraktiver Arbeitsplatz bei einem weltweiten Technologieführer mit hervorragender Marktposition und besten Perspektiven
- Eine offene Unternehmenskultur mit Fokus auf Innovation und Nachhaltigkeit
- Individuelle Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten

Bewerbung

Sie besitzen eine hohe Affinität hinsichtlich Elektronik, sind im beratungsintensiven Vertrieb zu Hause und sehen Ihre Zukunft in einem langfristigen Arbeitsverhältnis beim Marktführer, dann richten Sie Ihre aussagekräftige Bewerbung (**Lebenslauf, Zeugnisse, Kündigungsfrist, Gehaltsvorstellung, etc.**) bitte per E-Mail unter Angabe der **Referenz 26-004** an die Adresse karriere@pmbr.jobs.

Für erste Auskünfte stehen Ihnen bei der mit der Vorauswahl beauftragten Personalberatung PMB Recruiting GmbH Herr Dipl.-Ing. Uwe Breidenbach oder Frau Sabine Nuredinov gerne zur Verfügung. Wir sichern Ihrer Bewerbung die notwendige Diskretion und Vertraulichkeit zu.



PMB Recruiting GmbH Personalberatung | Uwe Breidenbach

Otto-Lilienthal-Straße 5 | 71034 Böblingen

Tel.: 07157 / 98952-10 | www.pmbr.de | karriere@pmbr.jobs