

Als Spezialist mit seinem einzigartigen Produktprogramm bietet diese renommierte Unternehmensgruppe mit ca. zwei Milliarden Dollar Umsatz, Niederlassungen in über 20 Ländern und einer globalen Kundenbasis zur Weltspitze, innovative Lösungen für verschiedene High Tech Branchen. In Deutschland beschäftigt unser Mandant 500 Mitarbeitende an mehreren Standorten und generiert einen Umsatz von mehr als 100 Mio. EUR.

Unser Mandant entwickelt und fertigt Produkte zur Bewegungssteuerung für Anwendungen in der Luft- und Raumfahrt, im Verteidigungsbereich, in der Industrie und in der Medizintechnik auf höchstem technologischem Niveau. Das sind Anwendungen, bei denen eine präzise Steuerung von Geschwindigkeit, Kraft, Beschleunigung und Flüssigkeitsdurchfluss entscheidend sind. Diese Formen der Antriebstechnik benötigen anspruchsvolle Steuerungselektronik und Systemsoftware.

Hierbei spielen unsere Mitarbeiter*innen eine tragende und zukunftsichernde Rolle. Innovation ist der Weg, durch die unser Mandant als Unternehmen kontinuierlich wächst. Er investiert in Zukunftstechnologien, die einen großen Einfluss auf die o.g. Branchen haben.

Dieses Unternehmen zählt mit seiner modernen und mitarbeiterorientierten Personalpolitik zu den attraktivsten Arbeitgebern in der Region.

Nutzen Sie die Gelegenheit, sich in ein erfolgreiches, zukunftsorientiertes Hightech-Unternehmen einzubringen.

Wir möchten das Vertriebs-Team unseres Mandanten verstärken und suchen deshalb Sie als

Account Manager m/w/d

Standort: Großraum Stuttgart Süd

Ziel dieser Position:

In dieser Funktion übernehmen Sie den Vertrieb der hydraulischen, elektromechanischen und hybriden Komponenten und Systeme unseres Mandanten.

Schwerpunkt Ihrer Tätigkeit stellt das Gewinnen und Entwickeln neuer Kunden in bestehenden und neuen Anwendungsbereichen unseres Produktportfolios dar.

Aufgabenbeschreibung:

- Systematische Identifikation, Qualifikation und Entwicklung potenzieller Neukunden
- Ausbau und Entwicklung bestehender Kundenbeziehungen im Bereich Motion-Control-Lösungen
- Entwicklung und Umsetzung einer geeigneten Vertriebsstrategie zur Erreichung der festgelegten Vertriebs- und Wachstumsziele
- Planung, Verfolgung und Dokumentation Ihrer Vertriebsaktivitäten
- Regelmäßige Durchführung von Umsatzprognosen
- Nutzung des CRM-Systems
- Kontinuierliches Reporting über die Entwicklung der Produktsegmente sowie das Monitoring von Trends der Kunden und Wettbewerber
- Identifikation neuer Anwendungsmärkte
- Enge Zusammenarbeit mit Kollegen / Innendienst sowie anderen Bereichen des Unternehmens, um die Vertriebsziele zu erreichen

Anforderungen:

- Studium der Automatisierungstechnik oder Maschinenbau oder vergleichbare Ausbildung mit entsprechender Berufserfahrung
- Vertriebskompetenz oder Erfahrungen im Bereich Engineering komplexer und industrieller Anwendungen
- Erste Erfahrung im Bereich Elektrohydraulik wären von Vorteil
- Ausgeprägte Kundenorientierung, Akquisitionsstärke sowie Verhandlungsgeschick
- Proaktives Verhalten sowie Beharrlichkeit bei der Erreichung vereinbarter Ziele
- Gutes Verständnis von Geschäftsprozessen und IT-Tools
- Hohe Reisebereitschaft +50%
- Sehr gute Deutschkenntnisse
- Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Sonstige Anreize:

- Familienfreundliches Unternehmen/Kinderbetreuung
- Attraktives Einkommen
- Dienstwagen
- Betriebliche Altersversorgung
- Möglichkeit des mobilen Arbeitens
- VWL
- Jobticket
- Profit Share
- Umzugskosten werden übernommen

Wenn Sie diese vertriebliche Herausforderung in einem modern geführten und wachstumsstarken Unternehmen reizt, würden wir uns über die Zusendung Ihres Anschreibens nebst CV und Zeugnisse sehr freuen. Für Fragen vorab steht Ihnen unser Projektleiter Wolfgang Beyer (Kontakt Daten s. Fußzeile) zur Verfügung.