

Vertrieb/Key Account Management Benelux (m/w/d) – Elektrotechnik / Lichtsysteme - Ref. 2023

Referenznummer: 2023

Arbeitgeber:

Unser Mandant ist eine erfolgreiche, mittelständische Unternehmensgruppe, die sich mit der Entwicklung und Produktion von Systemen im Bereich von Elektro-Mobilität (Stromtankstellen), elektrischer Infrastruktur (Strom-Verteiler) und innovativen LED-Lichtlösungen (Gewerbe, Industrie, Kommunen) beschäftigt. Mit Sitz im Westen Deutschlands ist man international aufgestellt und befindet sich auf einem dynamischen Wachstumskurs. Um den Markt in Benelux (Niederlande, Belgien, Luxemburg) effizient zu betreuen und weiter auszubauen, suchen wir Sie als Salesmanager (m/w/d). Die Aufgabe kann vom Home-Office aus wahrgenommen werden. Ihr Wohnort befindet sich dazu grenznah in den Niederlanden oder auf deutscher Seite.

Branche: Elektro

Region: NRW-West/Niederlande-Ost

Aufgaben:

Als Salesmanager (m/w) sind Sie für den Ausbau des Projektgeschäfts im Bereich Stromverteilung und Lichtsysteme in Benelux verantwortlich. Dabei geht es um Betreuung und Beratung des bestehenden Kundenstamms sowie um systematische Neukundengewinnung in den Zielbranchen. Ihr Erfolg stützt sich nicht zuletzt auf kontinuierliche Marktbeobachtung, Erkennen von Trends, Analyse von Wettbewerb und Marktentwicklung. In enger Abstimmung mit der Vertriebsleitung entwickeln und setzen Sie Vertriebskonzepte um sowie Maßnahmen zur Steigerung des Bekanntheitsgrades. Entsprechende Verkaufs- und Kundenveranstaltungen durchzuführen, ist für Sie selbstverständlich. Als Verkaufsprofi verstehen Sie es, Ihre Kunden zu überzeugen und zu begeistern. Ziel ist die nachhaltige Sicherung des Wachstumskurses. Ihr Erfolg ist ein wichtiger Baustein des Unternehmenserfolges.

Geboten wird:

Es erwartet Sie eine herausfordernde Aufgabe mit Verantwortung, Gestaltungsspielraum und Perspektiven. Ein Firmenwagen steht Ihnen auch zur privaten Nutzung Verfügung.

Qualifikation:

Sie sind eine „Hands-on“-geprägte Vertriebspersönlichkeit mit klaren Zielsetzungen und Erfolgsorientierung. Kunden zu überzeugen und zu begeistern, liegt Ihnen. Fachlich haben Sie einen (elektro-) technischen Hintergrund mit guten kaufmännischen Kenntnissen oder umgekehrt. Sie verfügen über Erfahrungen im internationalen Vertrieb – B2B mit (elektro-) technischen Produkten. Sie können gut mit unterschiedlichen Kulturen/Mentalitäten umgehen. Eine hohe Reisebereitschaft ist für Sie selbstverständlich. Sichere Sprachkenntnisse in Englisch bringen Sie mit – idealerweise sprechen Sie auch (etwas) Niederländisch und/oder Französisch. Selbständigkeit, Verantwortungsbereitschaft und der Wille zum Erfolg sind Ihr Antrieb.

Vertrieb/Key Account Management Benelux (m/w/d) – Elektrotechnik / Lichtsysteme - Ref. 2023

Referenznummer: 2023

Bewerbungsweg:

Bitte senden Sie uns Ihre Unterlagen per E-Mail an: vonstosch@swissconsult.org. Unser Berater, Herr Emanuel von Stosch, steht Ihnen für Ihre Fragen auch gern telefonisch (Tel. +49 211-176 076 30) zur Verfügung. Der Kontakt zu Ihnen wird absolut vertraulich behandelt. Wir freuen uns auf Sie!

Emanuel von Stosch - Partner / Managing Director

SWISSCONSULT Deutschland GmbH

Tel. +49 211 176 076-30

Mail: vonstosch@swissconsult.org