



PR/086836 | Account Manager_Asset Tracking Solution(m / f / d) (Initially limited to 12 months)

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment Germany

Job ID

1512945

Industry

Other (Trade)

Job Type

Permanent Full-time

Location

Germany

Salary

Negotiable, based on experience

Refreshed

February 4th, 2025 23:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Business Level

Minimum Education Level

Associate Degree/Diploma

Visa Status

No permission to work in Japan required

Job Description

ÜBERBLICK

Einer der weltweit größten unabhängigen Hersteller von elektronischen und elektromechanischen Bauelementen sucht einen Account Manager / Sales Engineer (m/w/d) in Unterschleißheim bei München ODER in Leinfelden-Echterdingen bei Stuttgart ODER in Düsseldorf besetzt werden und ist zunächst für 12 Monate befristet.

AUFGABEN

- Identifikation von potenziellen Neukunden, Kundenakquise sowie Entwicklung langfristiger und intensiver Geschäftsbeziehungen
- Vorstellung unseres Produktportfolios an potenzielle Kunden, professionelle Kundenberatung inklusive der Abklärung technischer Spezifikationen und Anforderungen, Ausarbeitung und Verhandlung der Preise und Konditionen, Angebotserstellung und Verhandlungsführung bis zum Vertragsabschluss

- Verantwortung für den Ausbau unseres IoT-Ökosystems, das Produktangebot und Erweiterung unserer Tarif Geschäftsmodelle
- Account Management einschließlich des Aufbaus und der Pflege einer vertrauensvollen und langfristigen Partnerschaft zu unseren Kunden
- Kontinuierlicher Ausbau eines strategischen Geschäftsfeldes
- Projektverantwortung inklusive Erfolgskontrolle sämtlicher Sales-Aktivitäten (Planung, Controlling von Budget und Ressourcen, Reporting)
- Enge Zusammenarbeit mit dem Produktmanagementteam bei der Entwicklung von Empfehlungen für unsere Geschäftsstrategie
- Abstimmung der Projektziele und -schritte mit allen Beteiligten

QUALIFIKATIONEN

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium im Bereich BWL, Finanzwirtschaft, Logistik, Produktmanagement, Wirtschaftsingenieurwesen oder einem vergleichbaren Studiengang
- Einschlägige mehrjährig Berufserfahrung im Bereich Sales, Account Management, Projektmanagement oder in einem äquivalenten Bereich in der Branche Luftfahrt- oder Einzelhandelslogistik
- Starke Vertriebsaffinität mit ausgeprägter Kunden- und Produktorientierung
- Verhandlungsgeschick, überzeugende Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten
- Souveränes und vertrauenswürdiges Auftreten, positive Ausstrahlung und gesunder Ehrgeiz
- Durchsetzungsvermögen, Erfolgswille und Eigenmotivation
- Proaktive, lösungsorientierte und eigenverantwortliche Arbeitsweise
- Idealerweise Grundkenntnisse im Umgang mit agilen Entwicklungstools sowie Erfahrung mit Salesforce oder ähnlichem CRM
- Sichere Anwendung gängiger Softwaretools (u.a. MS Office, MS Project)
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Flexibilität und Reisebereitschaft

VORZÜGE

- **Sicherheit und Innovation**: Wir bieten einen sicheren Arbeitsplatz durch vertrauensvolle und langjährige Kundenbeziehungen im innovativen Automotiv-Bereich.
- **Internationales Umfeld**: Es erwarten Sie spannende Herausforderungen in anspruchsvollen internationalen Projekten und Teams basierend auf einer langjährigen Firmenerfolgsgeschichte.
- **Flexibilität**: Genießen Sie flexible Arbeitszeitgestaltung durch Vertrauensarbeitszeit und ein hybrides Arbeitsmodell aus Officepräsenz & Remote-Working.
- **Betriebsklima**: Wir leben ein positives Betriebsklima durch ein wertschätzendes Miteinander und abteilungsübergreifende offene Kommunikation.
- **Einarbeitung**: Damit Sie Ihre Qualifikationen erfolgreich einbringen können, gewähren wir Ihnen ein strukturiertes Onboarding mit Einbindung in ein starkes Netzwerk.
- **Entwicklung**: Wir fördern persönliches Wachstum durch zielgerichtete Weiterbildung.
- **Equipment**: Eine moderne IT-Ausstattung (inkl. I-Phone zur privaten Nutzung) ist Grundlage für Ihre erfolgreiche Tätigkeit.
- **Events**: Bei regelmäßigen Firmenevents wie Weihnachtsfeier, Sommerfest und B2Run kommen wir alle gern zusammen.

Bewerben Sie sich online oder setzen Sie sich direkt mit mir in Verbindung, um weitere Informationen über diese Gelegenheit zu erhalten. Aufgrund der hohen Anzahl von Bewerbern werden leider nur die in die engere Wahl kommenden Kandidaten benachrichtigt. Wir danken Ihnen für Ihr Verständnis.

Company Description