



PR/086829 | Account Manager_Asset Tracking Solution Business(m / f / d) (Initially limited to 12 months)

募集職種

人材紹介会社

ジェイエイシーリクルートメントドイツ

求人ID

1512938

業種

その他（商社）

雇用形態

正社員

勤務地

ドイツ

給与

経験考慮の上、応相談

更新日

2024年12月24日 11:27

応募必要条件

職務経験

3年以上

キャリアレベル

中途経験者レベル

英語レベル

ビジネス会話レベル

日本語レベル

ビジネス会話レベル

最終学歴

短大卒：準学士号

現在のビザ

日本での就労許可は必要ありません

募集要項

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.

会社説明