

Charakter. Köpfe. Könner. Gesucht

Unser Mandant ist ein innovativer und namhafter Hersteller im Bereich der Energietechnik mit weltweiten Absatzmärkten und ca. 500 Mitarbeitenden für die Energiebranche. Das Unternehmen entwickelt, produziert und vertreibt diese Produkte der Energieverteilung für Nieder- Mittelspannungsnetze und ist damit ein wertvoller Baustein der Energiewende. Ihr Ziel ist es die Versorgungssicherheit der Stromnetze auch in Zukunft zu gewährleisten.

Für die neu geschaffene Position des "Area Sales Manager" suchen wir einen vertriebsstarken Mitarbeiter, der über ein bestehendes Netzwerk verfügt und seine bisherigen Kompetenzen erweitern möchte.

AREA SALES MANAGER DACH (M/W/D)

EINSATZORT: METROPOLREGION MÜNCHEN

REFERENZNUMMER: AOWOJ000001DQAPIAW

Ihre Aufgaben

- in ihrer Funktion verantworten Sie die DACH Region für Produkte und dedizierte Anwendungen bei Netzbetreibern
- Sie erschließen neue Märkte bzw. steigern die Marktanteile und entwickeln Sales Strategien bis zur Entscheidungsgrundlage
- Sie sind ganzheitlicher Ansprechpartner für die Key Accounts, d.h. Klärung aller technischen und kommerziellen Anforderungen, sowie Aufbau und Pflege von Neu- und Bestandskunden
- Sie erstellen und verfolgen Angebote hinsichtlich Produkthanforderungen und Spezifikationen, regional oder Länderspezifisch bis zur Sicherstellung der definierten Umsatzziele.
- Sie identifizieren und betreuen auch Partnerschaften (z.B.

Ihr Profil

- ein erfolgreich abgeschlossenes Studium der Elektrotechnik/Energietechnik oder eine Weiterqualifizierung in dem Bereich
- Mehrjährige Berufserfahrung bei Übertragungsnetzbetreibern bzw. Stromversorgungsunternehmen
- Kenntnisse über Energieverteilungstechnik
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit
- idealerweise ein vorhandenes Netzwerk

Ing. Büros und Nachunternehmen)

- eine enge Zusammenarbeit mit den Kollegen aus dem Vertriebsinnendienst, dem technischen Vertrieb sowie dem Marketing sind Ihnen vertraut
- Sie analysieren Marktanforderungen und -trends, sowie spezifische Kundenbedürfnisse
- Sie berichten an den COO

Ihre Benefits

- ein entsprechendes Gehalt und Firmenfahrzeug
- hybrides Arbeiten
- individuelle Weiterbildungsmöglichkeiten
- 30 Tage Urlaub
- Betriebliche Altersvorsorge

**IHR ANSPRECHPARTNER FÜR
DIESES STELLENANGEBOT**



CARMEN KRAUSHAAR

85640 Moosburg a.d. Isar

+49 89 / 95 89 2400-0

carmen.kraushaar@qrc-group.com