



SALES-MANAGER / technischer Außendienst international (m/w/d)

Wir haben uns seit unserer Gründung 1977 als ein führender Hersteller und Distributor von kundenspezifischen Batterielösungen, Akkus und Batterien etabliert mit ca. 100 Mitarbeitern in Deutschland. Wir entwickeln, konstruieren und produzieren intelligente, innovative Akku -und Batterielösungen für den Wachstumsmarkt der Mobilen Stromversorgung, z.B. für erneuerbare Energien und Medizintechnik.

Wir wachsen weiter und suchen gemäß unserer Werte „Kompetenz – Mitdenken – Teamplay“ leidenschaftliche Vertriebsexperten (m/w/d).

Aufgaben und Verantwortungsbereich:

- Du übernimmst die gesamte Bandbreite der Neukundenakquise, beginnend mit einer gründlichen Recherche potenzieller Kunden.
Dabei entwickelst Du kreative Strategien, um neue Vertriebsfelder zu erschließen und gewinnst proaktiv neue Kunden in verschiedenen Branchen.
- Du wirst nicht nur Bestandskunden betreuen, sondern auch durch gezielte Cross- und Upselling-Maßnahmen zur Entwicklung unseres Kundenstamms beitragen.
- Du analysierst kontinuierlich den Markt und den Wettbewerb, um fundierte Erkenntnisse zu gewinnen. Basierend auf diesen Erkenntnissen entwickelst du innovative Vertriebsstrategien, die den Erfolg unseres Unternehmens vorantreiben.
- Du repräsentierst unser Unternehmen auf nationalen und internationalen Plattformen, indem du an Messen, Ausstellungen und Konferenzen teilnimmst. Diese Aktivitäten bieten die Möglichkeit, unser Netzwerk zu erweitern und neue Geschäftsmöglichkeiten zu identifizieren.

Deine Qualifikationen:

- Dein Profil zeichnet sich durch fundierte elektrotechnische Kenntnisse aus.
Du verstehst die Anforderungen von Kunden, diskutierst diese mit unseren Entwicklern ebenso wie Du Einkäufern und Produktverantwortlichen des Kunden die Vor- und Nachteile von technischen Lösungen klar darstellen kannst.

- Dein Tätigkeitsschwerpunkt liegt im Homeoffice sowie auf Reisen, überwiegend in der DACH-Region, aber auch europa- und weltweit. Daneben hältst Du auch persönlichen Kontakt zu den Kollegen an unseren Standorten Hilchenbach und Schlangenbad.
- Deine Reisebereitschaft, Innovationskraft und Kreativität spiegeln sich in Deinem Vertriebstalent wider. Du gehst proaktiv auf Kunden zu, mit etablierten Ansätzen ebenso wie mit frischen und kreativen Ideen.
- Mit Deiner schnellen Auffassungsgabe in Verbindung mit Deinen überzeugungskräftigen Fähigkeiten wirst Du dazu beitragen, Entscheidungsträger zu begeistern.
- Du bist hoch motiviert und erreichst Deine Ziele durch selbstständiges, strukturiertes Arbeiten.
Deine lernbegierige Einstellung ermöglicht es Dir, kontinuierlich in Deiner Rolle zu wachsen.
- Herausforderungen siehst Du als Chancen für kreative Lösungen und Innovationen.
- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse sind für die Position unerlässlich, ebenso fundierte Kenntnisse in Microsoft-Office.

Unser Angebot für Dich:

- Wir bewegen uns agil in flachen Hierarchien, entscheiden schnell und effizient. In einem positiven, aufgeschlossenen Team fördern wir Kreativität und Zusammenarbeit.
- Dir steht ein Firmenwagen zur beruflichen und privaten Nutzung zur Verfügung.
- Zusätzlich zum Grundgehalt bieten wir eine attraktive Bonusvergütung für alle, die sich durch Fleiß, Lernbereitschaft und Hunger nach Erfolg auszeichnen.
- Du gestaltest Deinen Arbeitsalltags flexibel und steuerst Deine Work-Life-Balance.
- Nach deinem Start bei uns erwartet dich ein umfassendes Onboarding, speziell angepasstes Vertriebstraining und eine enge Betreuung durch unser erfahrenes Verkaufsteam.
- Neben 30 Tagen Urlaub bieten wir Job-Bike-Leasing, Corporate Benefits, Firmenevents sowie vermögenswirksame Leistungen.
- Wir bieten einen unbefristeten Arbeitsvertrag nach erfolgreicher Probezeit in einem krisensicheren und zukunftssträchtigen Wachstumsmarkt.

Wenn Du Dich in diesem Profil wiedererkennst, sende Deine Bewerbungsunterlagen an:

bewerbungen(at)omnitron.de

Deine Ansprechpartnerin **Stefanie Strack** wird sich mit Dir in Verbindung setzen. Wir freuen uns darauf, von Dir zu hören!