



Unser Auftraggeber ist ein seit über 20 Jahren erfolgreich tätiges, steirisches Unternehmen, welches sich auf unterschiedliche Produktgruppen im Bereich der Netzwerktechnik fokussiert und spezialisiert hat. In den verschiedenen Leistungs- und Produktsegmenten werden sowohl Eigenmarken, als auch starke, internationale Marken als Handelsware angeboten. Die Kunden aus den unterschiedlichsten Zielgruppen befinden sich schwerpunktmäßig in der DACH-Region. Um die seit der Gründung fortschreitende dynamische Wachstumsphase weiterhin auf Erfolgskurs zu halten, wird das Vertriebsteam nun weiter...

ACCOUNT MANAGER (M/W/D), NETZWERKTECHNIK ÖSTERREICH

Branche: Netzwerktechnik
Zielgruppe: Systemhäuser, Netzwerktechniker,
Händler, Großhändler,...
Kennwort: Netzwerktechnik

Gehalt: ab € 65.000,- brutto/Jahr inkl. Provision,
bei Erfolg auch wesentlich mehr möglich

Wir wollen

- eine abgeschlossene technische Ausbildung (Lehre, HTL, FH) oder zumindest aufgebautes Wissen mit kaufmännischem Grundverständnis
- verkäuferische Erfahrung in einer oder mehreren der oben genannten Zielgruppen
- eine strukturierte und laufende Kundenbearbeitung im zugewiesenen Gebiet
- eine laufende Dokumentation der Vertriebsaktivitäten sowie allen relevanten Kundendaten im CRM-System
- eine umtriebige Vertriebspersönlichkeit, die mit großem Engagement eine hohe Schlagzahl am Markt bewirkt
- eine hohe Reisebereitschaft und einen Wohnsitz in dem zu betreuenden Vertriebsgebiet.

Sie wollen

- in einem etablierten und kontinuierlich wachsenden Unternehmen tätig sein
- sowohl Bestandskunden betreuen und proaktiv ausbauen, als auch laufend Neukunden akquirieren
- je nach persönlicher Wohnsituation vom Home-Office aus arbeiten oder vom Firmenstandort in der Steiermark aus agieren
- sowohl im klassischen Handelsvertrieb als auch im direkten Projektvertrieb tätig sein
- gemeinsam mit dem Key Account Manager an Ausschreibungen arbeiten und diese gewinnen
- ein attraktives Gehaltssystem mit sehr guten variablen Bezügen und einen Firmenwagen zur Privatnutzung.

Ihre Aufgaben

- Sie übernehmen nach einer intensiven Einschulungsphase am Standort in der Steiermark ein Ihnen zugewiesenes Vertriebsgebiet.
- Sie bearbeiten die sehr breite Zielgruppe sowohl im Projektgeschäft als auch im klassischen Direktvertrieb.
- Sie stimmen sich laufend mit der Zentrale ab und können ggf. auch auf technische Spezialisten in den jeweiligen Produktbereichen zurückgreifen.
- Sie agieren in Ihrem Vertriebsgebiet äußerst eigenständig und bauen neben dem Bestandskundenbereich auch laufend neue Kunden auf.
- Sie analysieren Ihre Kunden hinsichtlich der bisher verkauften Produktgruppen und versuchen aktiv neue Up- und Crosssellingpotentiale zu finden.
- Sie...

Schnell und einfach online bewerben. [Hier geht's zum Bewerbungsformular.](#)



Menschen im Vertrieb
Beratungsgesellschaft mbH
Schlögeltgasse 10, 8010 Graz
www.menschen-im-vertrieb.at