



Unser Auftraggeber ist ein junges und aufstrebendes, eigentümergeführtes Unternehmen in Österreich, das eine klare technologische Nischenstrategie verfolgt. Bestehend aus Spezialisten für digitale Sensorik widmet sich das Team der kontinuierlichen Überwachung von diversen Messgrößen im Industriekontext - mit Fokus auf Vereisung. Als strategisches Geschäftsfeld bearbeitet man die Windenergie-Branche seit mehreren Jahren sehr erfolgreich. Für die Verstärkung der bestehenden Aktivitäten am potentialstarken Markt in Deutschland suchen wir als zusätzliche Sales Position einen

TECHNISCHEN ACCOUNT MANAGER (M/W/D), WINDENERGIE, DEUTSCHLAND MIT HOME OFFICE

Branche: High-Tech Elektronik
Zielgruppe: Institutionelle und private
Windparkbetreiber
Kennwort: High-Tech für Windenergie...

Gehalt: ab € 60.000,- brutto im Jahr inklusive
variable Anteile, je nach Performance und
Erfahrung auch deutlich mehr möglich,
Dienstwagen der Mittelklasse zur
Privatnutzung

Wir wollen

- eine souveräne Verkaufspersönlichkeit mit mehreren Jahren Erfahrung im technischen Verkaufsaußendienst in Deutschland
- eine abgeschlossene technische Ausbildung (idealerweise im Bereich Elektrotechnik/ Mechatronik) sowie fundierte kaufmännische Kenntnisse
- bestehende Netzwerke im Bereich der Energieversorger und Windparkbetreiber mit einem guten Verständnis der unterschiedlichen Beschaffungsprozesse
- einen leidenschaftlichen Beziehungsmanager für komplexe und beratungsintensive Vorgänge in der Kundengewinnung und -loyalisierung
- ausgezeichnete Selbstorganisation und eigenverantwortliches Handeln für eine Position aus dem Home Office mit weitreichenden Freiräumen in der...

Sie wollen

- eine neue Herausforderung im Vertrieb bei einem flach organisierten Unternehmen mit Winner-Spirit
- eine Aufgabe, in der Sie Ihre aufgebauten Netzwerke in der Windenergiebranche mit voller Überzeugung weiter betreuen können
- weder einen "9-5 Job", noch viel Büropräsenz, sondern am liebsten an der Front im Kundenkontakt stehen und Erfolge feiern
- einen substantiellen Beitrag in der Marktentwicklung leisten und sich strategisch abteilungsübergreifend einbringen
- die volle Kontrolle über Ihre Zeiteinteilung haben und alle Vorteile eines Home Office nutzen
- ein attraktives und performanceorientiertes Gehaltspaket mit...

Ihre Aufgaben

- Sie übernehmen die Verantwortung für ausgewählte Vertriebsregionen (genaue Definition abhängig von Ihrem Lebensmittelpunkt) und arbeiten mit dem Sales Manager Deutschland eng zusammen
- Sie akquirieren Kontakte in der Zielgruppe und präsentieren das Unternehmen auf Veranstaltungen und Messen
- Sie erstellen kundenindividuelle Angebote (Spot-Geschäft, wie auch langfristige Lieferverträge) und sorgen für eine effektive Angebotsnachverfolgung
- Sie berichten direkt an den Geschäftsführer in Österreich und arbeiten an der Erreichung von gemeinsam vereinbarten Zielvorgaben.

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



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