

TECHNISCHER VERTRIEBSMITARBEITER / ACCOUNT MANAGER (M/W/D)

Vertriebsgebiet: Südwestdeutschland/Schweiz
Bereich: Magnetspanntechnik/Sondermaschinenbau

SAV – power. people. passion. Unsere Leidenschaft gehört seit 1984 perfekt durchdachten Spannlösungen für Branchen wie Maschinenbau, Automobilindustrie, Erneuerbare Energien, Medizintechnik, Luft- und Raumfahrt, Stahlbau sowie Werkzeug- und Formenbau. Teilen Sie diese Begeisterung mit uns und unterstützen Sie unser ca. 80-köpfiges Team als Technischer Vertriebsmitarbeiter/Account Manager (m/w/d) mit dem Schwerpunkt Magnetspanntechnik dabei, Kunden für unsere Produkte zu begeistern. Wir freuen uns auf Ihre Power, Ihre Erfahrung und Ihre Ideen. Es erwarten Sie spannende Aufgaben in einem innovativen, mittelständischen Unternehmen, in dem das Persönliche großgeschrieben wird.

Ihre Aufgaben umfassen insbesondere:

- Ermittlung von Kundenbedürfnissen durch Führen regelmäßiger Beratungs- und Verkaufsgespräche
- Planung, Initiierung, Abstimmung, Steuerung, Durchführung und Überwachung der eigenen Marketing- und Vertriebsaktivitäten inkl. Lead-Generierung im eigen Vertriebsgebiet
- Ausarbeitung, Präsentation und Durchsprache von kundenspezifischen Angeboten (inkl. Preiskalkulation nach Rahmenvorgaben)
- Analyse des Verkaufsgebietes durch Marktbeobachtung und Wettbewerbsanalyse
- Dokumentation der Verkaufsaktivitäten und Kundendaten
- Controlling der eigenen Marketing-/Verkaufsaktivitäten und Erstellung von Forecasts
- Unterstützung bei der Entwicklung von branchenübergreifenden Vertriebs- und Verkaufsstrategien
- Mitwirkung bei der Bearbeitung von Kundenreklamationen
- Ggf. Betreuung von ein bis zwei ausländischen Vertriebspartnern

Das bringen Sie mit:

- Abgeschlossene techn. Berufsausbildung mit Weiterqualifizierung zum Techniker/Meister (m/w/d), techn. orientiertes Studium oder vergleichbare Qualifizierung
- Mind. 3 Jahre Berufserfahrung im Projektvertrieb von technischen Produkten (idealerweise in der Spanntechnik für Werkstückspannung) in einem mittelständischen Unternehmen
- Idealerweise Marktkenntnisse und/oder Kontakte zu Kunden im Bereich Maschinenbau, Werkzeug-/Formenbau, Präzisionsteilefertigung, zerspanende Fertigung, Automotive oder Stahlbau
- Ausgeprägtes technisches Verständnis und gute betriebswirtschaftliche Kenntnisse
- Sicherer Umgang mit den gängigen MS-Office-Anwendungen und idealerweise Anwenderkenntnisse in einem ERP/CRM-System
- Kunden-/ serviceorientiertes und unternehmerisches Denken und Handeln
- Ausgeprägte Eigeninitiative, Ergebnis- und Leistungsorientierung
- Verhandlungsgeschick und Abschlussstärke
- 100%ige Reisebereitschaft innerhalb des eigenen Vertriebsgebietes (Südwestdeutschland/Schweiz)
- Verhandlungssichere Deutsch- und sehr gute Englischkenntnisse

Das erwartet Sie bei uns:

- Anspruchsvolle, zukunftsorientierte Tätigkeit
- Unbefristete Festanstellung (Vollzeit; 40 Std./Woche)
- Kollegiales Arbeitsklima in einem motivierten Team
- Flache Hierarchien in einem familiären, mittelständischen Arbeitsumfeld
- Möglichkeit Ideen einzubringen und das Arbeitsumfeld mitzugestalten
- Firmenwagen auch zur privaten Nutzung
- Vielfältige Weiterbildungsmöglichkeiten
- 30 Urlaubstage im Jahr
- Mitarbeiter-Benefits (z. B. kostenlose Getränke, Rabatte/Sonderkonditionen bei namhaften Herstellern und Marken, Betriebliche Gesundheitsförderung)
- Kostenlose, firmeneigene Parkplätze direkt am Haus

Hört sich das für Sie gut an?

Dann senden Sie bitte Ihre Bewerbungsunterlagen mit Gehaltsvorstellung und nächstmöglichen Eintrittstermin per E-Mail an bewerbung@sav.de.

Ihr Kontakt für alle Fragen rund um Ihre Bewerbung bei der SAV GmbH ist:

Kontakt

Frau Alexandra Heubuch, SAV GmbH, Human Resources,
Gundelfinger Str. 8, 90451 Nürnberg, Tel. +49 911 9483-48



power. people. passion.

