



Unser Mandant ist ein sehr bedeutender „player“ in der Beleuchtungsindustrie. Durch organisches Wachstum und gezielte Akquisitionen wurde er zu einem der führenden Anbieter für maßgeschneiderte, energieeffiziente und zukunftsfähige Lichtlösungen. Hier erhält der Kunde die beste Beratung, eine optimale Orientierung und – last but not least – das beste Licht. Dabei greift man auf ein breites Portfolio an Technologien und leistungsfähigen Partnern zurück und konstruiert Einzelkomponenten zu maßgeschneiderten Komplettlösungen – immer perfekt auf die Kundenbedürfnisse und das Einsatzgebiet abgestimmt. Im Zuge der Expansionierung der Kunden- und Partnerbindung suchen wir jetzt zum nächstmöglichen Zeitpunkt für verschiedene Vertriebsgebiete (Frankfurt/Hessen; Hannover/Niedersachsen; München/Bayern; Berlin; Ruhrgebiet) einen vertriebsstarken

Sales Manager (m/w/d)

für die Zielgruppe der Planer und deren Netzwerk-Partner, Behörden, Installateure und Großhändler.

Ihre Aufgaben

Sie betreuen einen Kreis attraktiver Bestandskunden in der Region akquirieren gezielt Neukunden aus den o.g. Zielgruppen mit der Entwicklung von Beleuchtungskonzepten und innovativen Lichtlösungen für die Innen- und Außenbeleuchtung. Auf dieser Basis führen Sie mit Ihrem kaufmännischen und technischen Verständnis selbstständige Verkaufs- und Vertragsverhandlungen und koordinieren und steuern Ihre Projekte entsprechend. Projektfortschritte und -Informationen pflegen Sie selbstständig im CRM-System (Salesforce). Darüber hinaus organisieren Sie entsprechende Maßnahmen zur Kundenbindung, z.B. in Form von (Produkt-) Schulungen, Messen oder sonstiger Events.

Ihr Profil

- Idealerweise ein abgeschlossenes Studium im Bereich Elektro- oder Automatisierungstechnik oder eine Technische Ausbildung (z.B. im Bereich Lichttechnik, Elektro- oder Gebäudetechnik) mit entsprechender Berufserfahrung in der Branche
- Erfahrung im Projektmanagement und in der Entwicklung und Begleitung von kundenspezifischen Lösungen von Lichtmanagementsystemen und/oder Gebäudemanagementsystemen
- Absoluter Vertriebsprofi mit hoher Kundenorientierung sowie Spaß und Freude am „Netzwerken“ (extern wie intern)
- Gute Kommunikationsfähigkeiten, exzellenter Teamplayer auf den sich Kunden und Kollegen verlassen können
- Sie bringen Seriosität und Fachkompetenz mit und strahlen diese auch aus

Das macht die Aufgabe so interessant

Wir bieten Ihnen herausfordernde Aufgaben in einem zukunftsorientierten, innovativen und hochprofessionellen Umfeld, das Gestaltungsfreiräume für Ihre Ideen und Ihr Engagement genauso bereithält, wie weitere Karrieremöglichkeiten. Hier können Sie etwas bewegen und Ihre persönlichen Karrierechancen verwirklichen. Es erwartet Sie ein hochmotiviertes und qualifiziertes Team von Kollegen und ein harmonisches Umfeld. Sie erhalten eine intensive Einarbeitung, einen sehr modernen und attraktiven Arbeitsplatz, sowie die Möglichkeit aus dem Home-Office heraus zu arbeiten. Die dazugehörige IT-Technik wie PC, iPad, Mobile Phone, Drucker und Bildschirm wird selbstverständlich gestellt. Individuelle Weiterbildungsmöglichkeiten und

nicht zuletzt eine leistungsgerechte Vergütung und ein Firmen-PKW (auch zur privaten Nutzung) runden das äußerst attraktive Angebot ab.

Kontakt

Wenn wir Sie für diese reizvolle Aufgabe begeistern konnten, würden wir Sie gerne kennenlernen und freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung mit Angaben zur Verfügbarkeit und Ihren Einkommensvorstellungen bitte ausschließlich per E-Mail an: G.Malzkorn@malzkorn-mc.de.

Selbstverständlich wird Ihre Kontaktaufnahme absolut vertraulich behandelt.

MMC – Malzkorn Management Consultants

Schwalenbach 2a | 53940 Hellenthal | Tel. [0049 176 6234 9666](tel:004917662349666)