

Statron ist ein international tätiger Hersteller von Stromversorgungsanlagen. Tausende von Statron-Anlagen sind in vielen Ländern der Erde und unter teilweise schwersten Umgebungsbedingungen im Einsatz. Zuverlässig speisen sie lebenswichtige Verbraucher, wie z.B. in Kraftwerken, Industrie- oder Infrastrukturanlagen. Sie sind das Produkt kontinuierlicher, über 40-jähriger Entwicklungsarbeit und fortwährender Anpassung an neuste Technologien. Mit Hauptsitz in der Schweiz, 9 Tochtergesellschaften und rund 250 Mitarbeitern verfügt Statron in vielen Ländern der Welt über lokale Vertriebs-, Produktions- oder Serviceorganisationen.

Die Statron GmbH ist seit 20 Jahren auf dem österreichischen Markt im Verkauf, der Montage und Inbetriebsetzung von Systemen zur Unterbrechungsfreien Stromversorgung (USV Systemen) und Batterien sowie deren Wartung tätig und beschäftigt derzeit 16 MitarbeiterInnen. Wir verstärken unser Team und suchen daher für unseren Standort Grafenschachen einen

Key Account Manager / Technischen Verkäufer (m/w)

Innen- und Aussendienst; Arbeitszeit: 38,5 Stunden/Woche, Montag bis Freitag

In dieser herausfordernden und entwicklungsfähigen Position sind Sie täglich mit unseren Kunden und Partnern in unterschiedlichsten Branchen verbunden.

Sie betreuen unsere Kunden in Österreich und stehen regelmäßig in Kontakt mit unseren Partnern, Lieferanten und anderen Gruppengesellschaften. Sie sind am Puls des Geschäfts und entwickeln sich in unserem Team in kurzer Zeit zum kompetenten Ansprechpartner. Ihr Vertriebschwerpunkt sind unterbrechungsfreie Stromversorgungen (USV, ZSV, Notlichtanlagen u. Industriebatterien).

Zu Ihren Aufgaben gehören insbesondere:

- Eigenständiges Akquirieren von Neukunden sowie Betreuung bestehender Kunden im Bereich Industrie und EVU
- Aktive Kundenbesuche
- Kalkulation und Bearbeitung von Angeboten sowie Ausschreibungen bis zum erfolgreichen Vertragsabschluss
- Fachmännische Beratung von Kunden und Elektroplanern
- Unterstützung unserer Technikabteilung bei der Realisierung von Speziallösungen

Sie verfügen über einen HTL- oder Fachschulabschluss (Elektrotechnik/Mechatronik) sowie mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb von industriellen Anlagen im elektrotechnischen Bereich. Sie sind Verkäufer aus Leidenschaft und haben ein ausgeprägtes technisches Verständnis und ein kaufmännisches Talent. Deutsche Muttersprache und sehr gute mündliche und schriftliche Englischkenntnisse werden vorausgesetzt.

Komplexe Sachverhalte schnell und gesamthaft zu erfassen gehört genauso zu Ihren Stärken wie selbständiges und kundenorientiertes Denken und Handeln. Sie sind eine kommunikative, freundliche Persönlichkeit, verfügen über ein sicheres und selbstbewusstes Auftreten und können sich bei unseren Kunden erfolgreich durchsetzen. Eine Reisebereitschaft von ca. 70% (davon ca. 80% im Inland) wird vorausgesetzt.

Unser Unternehmen bietet Ihnen:

- Eigenständiges, abwechslungsreiches und verantwortungsvolles Aufgabengebiet
- Langfristig orientiertes Beschäftigungsverhältnis
- Tätigkeit in einer international wachsenden Unternehmung
- Ausgezeichnete Einschulung und laufende Weiterbildung
- Offenes und freundliches Betriebsklima
- Attraktives Gesamtpaket, inkl. Dienstwagen mit Privatnutzung

Entgeltsangaben des Unternehmens:

Für diese Position liegt der Gehaltsrahmen über dem Kollektivvertrag und beträgt in Abhängigkeit von Qualifikation und Erfahrung mind. 3'000,00 EUR brutto pro Monat auf Basis Vollzeitbeschäftigung.

Weitere Fakten finden Sie unter www.statron.at. Haben wir Ihr Interesse geweckt? Bitte senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen an Michael Wappel, michael.wappel.at@statron.com.