

**Statron** ist ein international tätiger Hersteller von unterbrechungsfreien Stromversorgungsanlagen (USV). Tausende von Statron-Anlagen sind in zahlreichen Ländern unter teilweise schwersten Umgebungsbedingungen im Einsatz. Zuverlässig speisen sie lebenswichtige Verbraucher in Kraftwerken, in Umspannstationen, auf Bohrinseln, in Raffinerien, in der Industrie oder in Infrastrukturanlagen. Unsere Produkte sind das Ergebnis kontinuierlicher Entwicklungsarbeit und fortwährender Anwendung neuester Technologien.

► **Werden Sie Mitglied in unserem Team und Teil unserer Erfolgsgeschichte!**



Für unsere Niederlassung in Deutschland suchen wir eine/n:

## **Außendienstmitarbeiter Vertrieb / Sales Manager (m/w/d) für USV Anlagen und Batteriesysteme**

In dieser herausfordernden und entwicklungsfähigen Position betreuen Sie unsere Kunden in Deutschland und stehend regelmäßig in Kontakt mit der Entwicklung und Produktion unserer Partner, Lieferanten und anderen Gruppengesellschaften. Sie sind am Puls des Geschäfts und entwickeln sich in unserem Team in kurzer Zeit zum kompetenten Ansprechpartner.

Zu Ihren Aufgaben gehören insbesondere:

- Betreuung bestehender Kunden im Bereich Industrie, Infrastruktur und Energieversorgung
- Akquirieren von neuen Kunden mit Fokus im Bereich Industrie und Energieversorgung
- Anwendungstechnische Beratung der Kunden, Kalkulation und Ausarbeitung von Angeboten
- Allgemeine Kundenkommunikation bis zum erfolgreichen Vertragsabschluss
- Optimierung der Vertriebsmaßnahmen und Entwicklung sowie Umsetzung neuer Vertriebsstrategien
- Entwicklung neuer Geschäfts- und Anwendungsfelder
- Unterstützung des internen Projektteam in kommerziellen & technischen Belangen

Sie verfügen über ein technisches Studium (FH oder Uni) im Bereich Elektrotechnik, Elektronik, Automatisierungstechnik oder haben eine vergleichbare Ausbildung, z.B. Weiterbildung zum Techniker. Mehrjährige Erfahrung im technischen Vertrieb, vorzugsweise im Vertrieb von industriellen Stromversorgungsanlagen oder Batteriesystemen sind von Vorteil. Ein ausgeprägtes technisches und kaufmännisches Verständnis runden Ihr Profil ab.

Komplexe Sachverhalte schnell und gesamthaft zu erfassen gehört genauso zu Ihren Stärken wie selbständiges und kundenorientiertes Denken und Handeln. Sie sind eine kommunikative und umsetzungsstarke Persönlichkeit und verfügen über ein sicheres und selbstbewusstes Auftreten. Reisebereitschaft von bis zum 80 % ist Teil dieser Außendiensttätigkeit. Nach einer gründlichen Einarbeitungszeit in der Niederlassung in Süddeutschland und dem Mutterhaus in der Schweiz kann die Tätigkeit auch vom Homeoffice aus ausgeübt werden. Dies sehen wir als besondere Stärke, daher suchen wir Sie auch im gesamten Bundesgebiet.

Wir bieten Ihnen eine interessante Herausforderung mit Entwicklungspotenzial sowie ergebnisorientiertes und freies Arbeiten. Weitere Fakten finden Sie unter [www.statron.ch](http://www.statron.ch). Für Fragen steht Ihnen Herr Ruben Vogelsang, unter der Email [ruben.vogelsang@statron.ch](mailto:ruben.vogelsang@statron.ch) gern zur Verfügung. Haben wir Ihr Interesse geweckt? Bitte senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen an Ruben Vogelsang unter obiger Adresse zu.