

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 in Kraftwerken, Industrieanlagen, auf Bohrinseln, in Raffinerien, oder in Infrastrukturanlagen. Sie sind das Produkt kontinuierlicher, über 40-jähriger Entwicklungsarbeit und fortwährender Anpassung an neueste Technologien.

Für unsere Niederlassung in Deutschland suchen wir eine/n

Key Account Manager / Technischer Vertrieb (m/w)

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

Sie betreuen 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 der bestehenden Kunden im Bereich Industrie und EVU's, sowie Akquirieren von Neukunden in diesem Bereich
- Anwendungstechnische Beratung von Kunden
- Kalkulation und Ausarbeitung von Angeboten sowie allgemeine Kundenkommunikation bis zum erfolgreichen Vertragsabschluss
- Optimierung der Vertriebsmassnahmen und Entwicklung sowie Umsetzung neuer Vertriebsstrategien
- Unterstützung des internen Projektleitungsteams in kommerziellen und 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 Stromversorgungen und 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 70% werden vorausgesetzt. Nach einer gründlichen Einarbeitungszeit in der Niederlassung in Süddeutschland kann die Tätigkeit auch vom Homeoffice aus ausgeübt werden.

Wir bieten Ihnen eine interessante Herausforderung mit Entwicklungspotenzial in einer Firma und Branche der Zukunftstechnologie. Weitere Fakten finden Sie unter www.statron.com. Für Fragen steht Ihnen Herr Ulrich Dürr, unter Telefon Nummer +49 (0) 7083 – 924099-1 gerne zur Verfügung.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Bitte senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen an Ulrich Dürr, Stavolt Non Stop Power GmbH, 76332 Bad Herrenalb, ulrich.duerr.de@statron.com.