

HEIDI STEINBERGER

HUMAN RESOURCE SERVICE

<https://hrservice.de/stellenangebote/sales-manager-robotics-sensorik-2/>

Sales Manager Europe (m/w/d) Robotics und Sensorsysteme

Beschreibung

Unser Mandant ist ein führendes Technologieunternehmen, das sich auf fortschrittliche Sensorsysteme für Anwendungen in den Bereichen autonomes Fahren, Robotik und intelligente Verkehrssysteme spezialisiert hat. Mit innovativen Lösungen trägt das Unternehmen maßgeblich zu sichererem und zuverlässigerem autonomem Navigieren bei.

Als erfolgsorientierter und agiler Sensorhersteller trägt das Unternehmen den innovativen und qualitativen Leitgedanken immer voran. Dabei setzen sie stark auf Motivation und gemeinsames Schaffen, da somit schnell und flexibel auf den Markt reagiert werden kann.

Werden Sie Teil eines strategisch wichtigen Schritts! Für den Vertrieb des neuen Geschäftsbereichs „Solutions“, der sich auf Lösungen in der Intralogistik durch individualisierte Software und Prozessberatung fokussiert, suchen wir für den Standort im Großraum München eine/n engagierte/n Kollegen/in als

Key Account Manager (m/w/d) Intralogistics

Digital Services & Solutions

Zuständigkeiten / Hauptaufgaben

- Verantwortung für die Geschäftsentwicklung und den Vertrieb von hochmodernen Sensorsystemen im Bereich Robotik, einschließlich autonomer Mobilität und Überwachung.
- Implementierung eines beratenden, beziehungsorientierten Vertriebsansatzes zur Ansprache von Top-Kunden und Erreichung ehrgeiziger Verkaufsziele.
- Entwicklung und Ausführung von Engagementstrategien sowie der Aufbau glaubwürdiger Beziehungen zu Entscheidungsträgern auf Engineering- und C-Level.
- Aktives Management und Unterstützung des Partnernetzwerks in der EMEA-Region, bestehend aus Distributoren und VARs.
- Aufbau eines starken Portfolios neuer Geschäftsmöglichkeiten durch direkte Kundenansprache und gezielte Akquise.
- Qualifizierung eingehender Leads, die über die Unternehmenswebsite, Messen und Marketingkampagnen generiert wurden, sowie effektive Nachverfolgung.
- Unterstützung bei Messen und Branchenkonzessen zur Stärkung bestehender Kundenbeziehungen und Engagement potenzieller Neukunden.
- Identifikation neuer Kundenanforderungen und Kommunikation dieser an Produktmanagement und Engineering-Teams.
- Starke Kundenorientierung und interdisziplinäre Zusammenarbeit zur Zufriedenstellung dieser Anforderungen.

Industrie / Gewerbe

Robotics und innovative
Sensorsysteme

Arbeitsort

Stuttgart, München

Veröffentlichungsdatum

9. September 2024

Arbeitgeber

Vermittler (Bekanntgabe bei
Interesse)

Persönliche Voraussetzungen

- Sie sind ein zielorientierter, motivierter und begeisterter Business Development Manager mit 3-5 Jahren Vertriebserfahrung im Industriebereich in der EMEA-Region.
- Nachweisliche Erfolge im Vertrieb und Top Ergebnisse in der Geschäftsentwicklung.
- Ausgeprägte zwischenmenschliche Fähigkeiten und Teamgeist, um effektiv in interdisziplinären Teams zu arbeiten.
- Abgeschlossenes Masterstudium in Elektrotechnik oder einem verwandten Bereich.
- Idealerweise Erfahrung im Verkauf von opto-mechatronischen Sensorsystemen.

Ihr Profil

- Sie besitzen eine sehr hohe Verhandlungs- und Verkaufsstärke sowie Affinität zu technologischen Produkten und Lösungen
- Sie sprechen Deutsch und Englisch fließend

Was erwartet Sie?

- Eine spannende und abwechslungsreiche Tätigkeit in einem innovativen Umfeld.
- Die Möglichkeit, Ihre Fähigkeiten in einem dynamischen und wachstumsorientierten Unternehmen einzubringen und weiterzuentwickeln.

Sie schätzen echte Perspektiven?

Dann senden Sie uns noch heute Ihre aussagekräftige Bewerbung unter **Angabe der Kennziffer 24-488, Ihres Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung**. Selbstverständlich berücksichtigen wir eventuelle Sperrvermerke und werden Ihre Informationen nicht an Dritte weitergeben. Für erste telefonische Auskünfte steht Ihnen Heidi Steinberger gerne unter [+49 172 8944 644](tel:+491728944644) zur Verfügung.