



Sales I Account Manager (m/w/d) Technische Produkte

Ort: Rheinbach

Vertragsart: Direktvermittlung

Arbeitszeitmodell: Vollzeit

Kategorie: Hersteller

Startzeitpunkt: ab sofort

Für unseren Kunden, **einen namhaften und international tätigen Hersteller von technischen Produkten und Geräten**, suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt die ideale Besetzung für folgende Position:

Sales I Account Manager (m/w/d) - Technische Produkte

Ihre Aufgaben:

- Vertrieb **technischer Produkte** in den **Postleitzahlgebieten 1-5** in Deutschland
- **Erstellung von Angeboten** und selbständige **Durchführung von Vertragsverhandlungen**
- Aufbau und Vertiefung bestehender **Kundenbeziehungen**
- **Identifikation und Akquise von Neukunden**
- Entwicklung und Umsetzung von **Vertriebsstrategien** zur **Kundengewinnung**
- Pflege und Aktualisierung von **Kundenstammdaten**
- **Markt- und Trendanalyse** zur Optimierung des Vertriebs
- Durchführung von **Kundenbesuchen vor Ort**

Ihr Profil:



- **Abgeschlossenes technisches** oder **wirtschaftswissenschaftliches Studium**, z. B. Betriebswirtschaft oder Volkswirtschaftslehre
- Idealerweise erste **Berufserfahrung** im **Vertrieb technischer Produkte** im gewerblichen Bereich
- Gute **Englisch-** und **Deutschkenntnisse** in Wort und Schrift
- Ausgeprägte **Kommunikationsfähigkeit**, **Verantwortungsbewusstsein**, **Teamfähigkeit** sowie eine **selbständige, kreative** und **kundenorientierte** Arbeitsweise runden Ihr Profil ab

Ihre Vorteile:

- **Attraktive** und **leistungsgerechte Vergütung** sowie **flexible Arbeitszeiten** und die Möglichkeit zur Remote-Arbeit
- **30 Tage Urlaub** sowie **Urlaubs-** und **Weihnachtsgeld**
- **Berufliche** und **persönliche Weiterentwicklung** durch **interne Entwicklungsmöglichkeiten**
- Flache **Hierarchien** und gelebte **Wertschätzung** in einem innovativen, internationalen Umfeld
- **Eigenverantwortliches Handeln** bei spannenden Herausforderungen
- **Zuschuss** zur **betrieblichen Altersvorsorge** und zum **Deutschlandticket**
- **Fahrradleasing** und **Bereitstellung** eines **Firmenwagens**
- **Attraktive Rabatte** bei großen Unternehmen und Marken durch **Corporate Benefits**
- Gute Erreichbarkeit durch gute **ÖPNV-Anbindung** oder **Firmenparkplätze**

kununu Score / BleckmannSchulze: 4,8 - Weiterempfehlung: 100%: „Freundlich, sehr offen, sehr Hilfsbereit, kümmern sich um die Belange der Mitarbeiter!“ (Bewertung / Mai 2023)

Bewerben Sie sich jetzt und erfahren Sie mehr über weitere interessante Angebote als Account Manager (m/w/d) in Rheinbach und Umgebung!

Referenz-Nummer: 40805A38110

Ihr Ansprechpartner:



BleckmannSchulze GmbH

Hauptstraße 226
53842 Troisdorf

Telefon: +49 2241 2610180

Telefax: +49 2241 2610189

 **BleckmannSchulze**
Finding Competence

Antje Kenn
Recruiterin

bewerbung@bonn.bleckmannschulze.de
bonn.bleckmannschulze.de

