

Sales Manager (m/w/d)

Über watttron

Watttron revolutioniert industrielle thermische Prozesse hin zu mehr Effizienz und Nachhaltigkeit. Unsere grundlegend neuen digitalen Temperiersysteme heizen punktgenau. Sie können flexibel programmiert, überwacht und auf vielfältige Formen und Materialien angepasst werden. Dabei kommen sie in verschiedensten Bereichen zum Einsatz – wie Mobilität, Chemie, Biotec und Konsumgüter. Als Innovationsführer engagieren wir uns dafür, unseren ökologischen Fußabdruck zu reduzieren und unsere Kunden bestmöglich für die Zukunft aufzustellen.

Deine neue Aufgabe

- Du leitest die Neukundenakquise, da Vertrieb genau dein Ding ist
- Du führst Kundengespräche und auch Vertragsverhandlungen gehören zu deinem Tagesgeschäft
- Du unterstützt beim Ausbau unserer Marktposition und der Umsatzsteigerung
- Du überzeugst mit Produktpräsentationen unsere Kunden im industriellen Bereich
- Du erarbeitest gemeinsam mit unserer Marketing Abteilung verkaufsfördernde Marketingmaßnahmen
- Du sorgst im Vorfeld und Vorort für einen erfolgreichen Messeauftritt (Messestand wie Online Event)

Warum es Spaß macht, bei uns zu arbeiten

- Du arbeitest in einem innovativen, technologiegetriebenen, familienfreundlichen Umfeld
- Du triffst auf ein weltoffenes, leidenschaftliches und interdisziplinäres Team
- Du kannst deine Arbeitszeit flexibel gestalten
- Du hast Gelegenheit, im Home-Office zu arbeiten
- Du kannst wählen: Deine Home-Base ist in Dresden oder in Leipzig – beide zählen zu den attraktivsten Städten Deutschlands
- Du darfst dich bedienen: Kaffeeautomat und Wasserflaschen stehen zur freien Verfügung
- Du kannst mit uns auf Firmenveranstaltungen feiern und an Sportevents teilnehmen
- Du erhältst eine attraktive Vergütung
- Du kannst dich weiterbilden

Was wir von dir erwarten

- Du bist ein echter Vertriebler mit technischem Verständnis
- Du verfügst über langjährige Berufserfahrung in der Verpackungsindustrie
- Du bist gern unterwegs und triffst unsere Kunden (Fokus: DACH-Region sowie Schweiz, Italien und Frankreich)
- Du bist ein Teamplayer und bist es gewöhnt in enger Abstimmung mit Projekt- und Produktmanagern attraktive Angebote auszuarbeiten
- Du fühlst dich auf internationaler Ebene wohl und sprichst mehrere Sprachen (Deutsch und Englisch sind obligatorisch, weitere sehr erwünscht)
- Idealerweise verfügst Du zudem über ein abgeschlossenes Studium der Ingenieurwissenschaften und Kenntnisse eines CRM – Systems

So bewirbst du dich

Sende deine Unterlagen an
jobs@watttron.com

Bei Fragen kontaktiere gern
 Kathrin Eckhardt: +49 351 271 808-09

Bewirb dich noch heute!

www.watttron.de

