

Technical Sales Manager/ Technische(r) Sales Manager*in

Über watttron

watttron revolutioniert industrielle Erwärmungsprozesse mit dem Ziel der Steigerung von Effizienz und Nachhaltigkeit. Unsere grundlegend neuen digitalen Heizsysteme heizen punktgenau. Sie können flexibel programmiert, überwacht und auf vielfältige Formen und Materialien angepasst werden. Dabei kommen sie in verschiedensten Bereichen zum Einsatz – Mobilität, Chemie, Biotec und Konsumgüterproduktion. Als Innovationsführer engagieren wir uns dafür, unseren ökologischen Fußabdruck zu reduzieren und unsere Kunden bestmöglich auf dem Weg in eine nachhaltige Zukunft zu unterstützen.

Deine neuen Aufgaben

- Du betreust unsere Vertriebsprojekte im nationalen und internationalen Umfeld von der Anbahnung bis zum Vertragsabschluss und steuerst anschließend auch den Umsetzungsprozess bis zur Rechnungsstellung
- Du verhandelst technische und kommerzielle Vertragsinhalte mit unseren Kunden und gestaltest dabei aktiv unser Vertriebskonzept gemeinsam mit den Produktteams weiter
- Du pflegst intensiv die Kundenbeziehung und baust diese nachhaltig aus
- Du gestaltest aktiv unsere Vertriebsplanung mit und setzt Maßnahmen gemeinsam im Team um
- Du stellst einen reibungslosen Ablauf der Vertriebsprozesse sicher und entwickelst diese zielführend weiter

Warum es Spaß macht, bei uns zu arbeiten

- Du arbeitest in einem innovativen, technologiegetriebenen, familienfreundlichen Umfeld
- Du triffst auf ein leidenschaftliches und weltoffenes Team
- zu unseren regelmäßigen Teamevents bist du herzlich eingeladen
- Du erhältst eine attraktive Vergütung mit 30 Tagen Jahresurlaub
- Du findest bei uns spannende Entwicklungschancen in einem aufstrebenden Produktionsunternehmen
- Du kannst deine Arbeitszeit flexibel gestalten und hast die Möglichkeit auch mobil zu arbeiten
- Du darfst dich bedienen: Heiß- und Kaltgetränke sowie ein Eisfach und zweimal pro Woche frisches Obst und Gemüse stehen zur freien Verfügung
- Du kannst bei uns kostenfreie Parkplätze und unsere Elektroautos auch für private Zwecke nutzen
- für dein Dienstrad bekommst du einen monatlichen Zuschuss

Was du idealerweise mitbringst

- Du bist ein Vertriebsprofi mit einem hohen Maß an technischem Verständnis und besitzt mehrjährige Berufserfahrung im nationalen und internationalen Umfeld
- Du hast eine ausgeprägte interkulturelle Kompetenz und beherrscht verhandlungssicheres Englisch sowie Deutsch in Wort und Schrift
- Du bringst Erfahrung im Vertrieb von erklärungsbedürftigen Produkten mit
- Der strukturierte Umgang mit langen Sales Cycles und hoher Leadanzahl liegt dir
- Du bist eine kommunikationsstarke, kreative, teamorientierte und überzeugungsstarke Persönlichkeit
- Du bist bereit bei Kunden, Messen und Fachtagungen vor Ort dabei zu sein

So bewirbst du dich

Sende deine Unterlagen an
jobs@watttron.com

Bei Fragen kontaktiere gern
 Jan Nickel: +49 351 271 808-26

Bewirb dich noch heute!

www.watttron.de

