

## Sales Manager (am Standort Stuttgart oder Schwäbisch Hall)

### 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 hast die Verantwortung für den Aufbau, die Pflege und die Weiterentwicklung unserer CPG-Schlüsselkunden (Hersteller von Konsumgütern) in der DACH-Region
- Du arbeitest aktiv an der Akquisition und Direktansprache von Neukunden, Bestandskunden und neuen Kundenprojekten mit
- Du stimmst dich regelmäßig mit der Vertriebsleitung, den OEM-Verantwortlichen und dem Marketing zur globalen Strategie und eines optimalen Kundenentwicklungsplanes ab
- Du initiiert neue Geschäftsmöglichkeiten und verhandelst selbstständig Angebote und Verträge
- Du führst Marktanalysen durch und beobachtest Markttrends, um eine präzise Kundenansprache und treffsichere Marketingmaßnahmen zu ermöglichen
- Du präsentierst unsere Produktportfolios auf Messen und anderen Vertriebsveranstaltungen

### Warum es Spaß macht, bei uns zu arbeiten

- Du arbeitest in einem innovativen, technologiegetriebenen, familienfreundlichen Umfeld
- Du lernst ein leidenschaftliches und weltoffenes Team kennen
- 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 (auch in Teilzeit) und hast die Möglichkeit mobil zu arbeiten
- Für dein Dienstrad bekommst du einen monatlichen Zuschuss
- Weitere Leistungen umfassen betriebliche Altersvorsorge, digitale Essensmarken, Corporate Benefits und ein Mitarbeitendenempfehlungsprogramm, wobei wir immer bemüht sind, das Angebot noch weiter auszubauen

### Was du idealerweise mitbringst

- Du hast ein abgeschlossenes Studium im Bereich Wirtschaftsingenieurwesen, Sales oder Ähnliches
- Du hast nachweislich Vertriebserfahrung im Verkauf von Investitionsgütern
- Du hast ggf. bereits Hintergrundwissen zur Konsumgüterindustrie
- Du sprichst fließend Deutsch und Englisch in Schrift und Sprache (mind. C1-Level)
- Du hast eine sehr gute Kommunikationsfähigkeit, hohe Kundenorientierung, Verhandlungsgeschick sowie ein verbindliches und souveränes Auftreten
- Deine Arbeitsweise ist selbstständig, strukturiert und zuverlässig

### So bewirbst du dich

Sende deine Unterlagen an  
[jobs@watttron.com](mailto:jobs@watttron.com)

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

**Bewirb dich noch heute!**

[www.watttron.de](http://www.watttron.de)

