

Sales Manager / Key Account Manager

(Standort Schwäbisch Hall)

Über watttron

watttron revolutioniert industrielle Erwärmungsprozesse mit dem Ziel der Steigerung von Effizienz und Nachhaltigkeit. Unsere innovativen digitalen Heizsysteme heizen punktgenau und setzen damit neue Maßstäbe in Bezug auf Präzision, Effizienz, Dynamik und Datengewinnung. Kunden im Konsumgüterbereich, wie Nestlé oder P&G, ermöglicht der Einsatz unserer digitalen Siegel- und Vorheizsysteme die Umstellung auf recycelbare oder recycelte Verpackungsmaterialien. Als Zulieferer für Konsumgüterhersteller und führende Verpackungsmaschinenbauer ist watttron Wegbereiter für eine nachhaltige Verpackungsindustrie und zugleich Innovator für weitere Anwendungsbereiche wie Halbleiterindustrie und Biotec.

Deine neuen Aufgaben

- Als (Technischer) Sales Manager oder Key Account Manager betreust du unsere Vertriebsprojekte im nationalen und internationalen Umfeld und steuerst anschließend den Umsetzungsprozess
- Du verhandelst technische und kommerzielle Vertragsinhalte mit unseren Kunden
- Du initiiert neue Geschäftsmöglichkeiten und erarbeitest, sowie verhandelst Rahmen- und Lieferverträge
- Du pflegst intensiv unsere Kundenbeziehungen und baust diese nachhaltig aus
- Du beteiligst dich aktiv an Gestaltung und Umsetzung unseres Vertriebskonzepts – gemeinsam mit den Produktteams
- Du stellst einen reibungslosen Ablauf der Vertriebsprozesse sicher
- Du präsentierst unser Produktportfolio auf Messen und anderen Vertriebsveranstaltungen

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 im Home-Office zu arbeiten
- Für dein Jobrad bekommst du einen monatlichen Zuschuss
- Außerdem: Corporate Benefits, Digitale Essensmarken ...

Was du idealerweise mitbringst

- Du bist ein Vertriebsprofi mit einem hohen Maß an technischem Verständnis und besitzt mehrjährige Berufserfahrung im nationalen und internationalen Umfeld, bestenfalls im Maschinenbau oder Verpackungswesen
- Du hast eine ausgeprägte interkulturelle Kompetenz und sprichst fließend Englisch sowie Deutsch
- Du bringst Erfahrung im Vertrieb von erklärungsbedürftigen Produkten mit
- Deine Arbeitsweise ist selbstständig, strukturiert und zuverlässig
- Du hast eine sehr gute Kommunikationsfähigkeit, hohe Kundenorientierung, Verhandlungsgeschick sowie ein verbindliches und souveränes Auftreten
- Du bist bereit, bei Kunden oder Messen vor Ort dabei zu sein



So bewirbst du dich

Sende deine Unterlagen an
jobs@watttron.com

Bei Fragen kontaktiere gern
Johanna Poweleit: +49 351 271 808-39

Bewirb dich noch heute!

www.watttron.de