

WER WIR SIND ?

Auf Sie wartet der deutsche Entwickler, Hersteller und Lösungslieferant von Störmelde- und Fernwirktechnik. Mit Ihrer Erfahrung in der Kundenbetreuung können Sie das Vertriebsteam mit Ihrem technischen Hintergrund tatkräftig unterstützen.

Egal ob im Bereich Wasser, Strom, Verkehr, Abwasser oder in der Industrie und Gebäudetechnik, wir liefern die kunden- und anwendungsspezifischen Lösungen in der Zustandsüberwachung, Steuerung, Störmelde- sowie Fernwirktechnik. Das Motto ist „Wachen und Wirken“. Kunden weltweit vertrauen auf die wirtschaftlichen und langlebigen Produkte und Lösungen aus einer Hand.

WEN WIR SUCHEN ?

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir nach einer kommunikativen und engagierten Persönlichkeit als:

International Business Development Manager (m/w/d)

Ziel der Aufgabe ist:

Erkennung und Entwicklung von Vermarktungs- / Vertikalisierungsmöglichkeiten unserer Produkte, sowie die technische Beratung weltweit. Darüber hinaus steht der Auf- und Ausbau von Vertriebspartnern im Fokus.

Unser Angebot:

- Überdurchschnittliches Gehaltspaket mit hohem Fixum und leistungsorientierter, flexibler Komponente
- Unbefristeter Arbeitsvertrag mit 30 Tagen Urlaub
- Firmenfahrzeug und Annehmlichkeiten bei Dienstreisen
- Betriebliche Altersvorsorge mit freiwilligem Arbeitgeberzuschuss und vermögenswirksame Leistungen
- Flexible Arbeitszeiten auch mit 4 Tagen und ggf. anteiliger Homeoffice-Option
- Individuelle Weiterentwicklungsmöglichkeiten
- Gemeinsame Veranstaltungen und Aktionen (z.B. Sommerfest, Weihnachtsfeier, etc.)
- Essenszulage, Kaffee/Tee und Wasser zur freien Verfügung
- Flache Hierarchien mit schnellen Entscheidungswegen in einem familiengeführten Unternehmen
- Abwechselnde, spannende Aufgaben mit kleinen und großen Projekten

Aufgabenschwerpunkte:

- Internationale Akquise von Neukunden mit strategischem Fokus und Projekten sowie Aufbau und Betreuung internationaler Key Accounts und Steuerung komplexer Kundenstrukturen
- Entwicklung von Vertikalisierungsstrategien für unsere Produkte
- Vorstellung der EES Produktpalette bei internationalen Key Accounts, sowie Entwicklung und Umsetzung von neuen Vertriebsstrategien
- Erhaltung einer stabilen und dauerhaften Kundenbeziehung
- Erstellung und Nachverfolgung von Angeboten
- Markt- und Wettbewerbsanalysen zur Ableitung von Business-Development-Maßnahmen
- Auf-/ Ausbau / Unterstützung von Vertriebspartnern in den jeweiligen Vertriebsregionen
- Organisation und Durchführung strategischer Kundentermine, Veranstaltungen und Messen weltweit sowie die Durchführung von Schulungen, Workshops und Präsentationen
- Regelmäßiges Reporting und Forecasting an die Geschäftsleitung

Das sichert Ihren Erfolg:

- Abgeschlossenes Studium in der Elektro-, Energie- oder Automatisierungstechnik oder vergleichbar
- Ausgeprägte Kontakt- und Kommunikationsstärke
- Eigeninitiative und erfolgshungrig - Hunter-Mentalität sowie Reisebereitschaft
- Sehr gute Deutsch- und technische Englisch-, ggf. Spanischkenntnisse in Wort und Schrift
- Verhandlungsgeschick und Überzeugungskraft
- Kommunikativ und überzeugend im direkten Kundenkontakt
- Ausgeprägtes Interesse an technischen Sachverhalten und dynamischen Arbeitsabläufen
- Hohes Maß an Teamfähigkeit, Eigeninitiative- und -verantwortung und ausgeprägte Einsatzbereitschaft

Wenn Sie langfristig zum Erfolg unseres Unternehmens beitragen wollen, dann sollten wir uns kennenlernen. Bitte senden Sie Ihre aussagefähigen Unterlagen – bevorzugt per E-Mail an:



Elektra Elektronik GmbH & Co. Störcontroller KG
Personalsekretariat
z.Hd. Herrn Sascha Hahn
Hummelbühl 7-7/1 | 71522 Backnang

Tel: 07191/182-0
jobs@ees-online.de
www.ees-online.de