



Sales Manager (Homeoffice) Deutschland in der Region Nord/Ost



Ihre Aufgaben:

- verantwortlich für den Vertrieb für die PLZ-Bereiche 04 und 06 10-14, 16, 39 mit dem Wohnsitz in einem der genannten Vertriebsgebiete
- Erweiterung der Kundenbasis bestehend aus Direktkunden, Systemintegratoren- und Systemhäusern sowie der Distributionspartner in unseren Branchenschwerpunkten
- Operative Kundenbetreuung und Ausbau der Geschäftsbeziehungen zu bestehenden Kunden
- Umsatzplanung und -realisierung
- Regelmäßige Forecast-Planung für den eigenen Verantwortungsbereich
- Vorstellung unseres Produktportfolios sowie am Kundennutzen orientierte Lösungsberatung
- Vertrags- und Konditionenverhandlung bis hin zum konkreten Abschluss
- Entwicklung von Netzwerken und strategischen Zugängen in Unternehmen
- Teilnahme an Messen und Fachkongressen sowie Kundenveranstaltungen und Schulungen
- Enge Zusammenarbeit mit dem Sales-Koordinator DACH sowie den fachlich unterstützenden Stellen aus der Zentrale

Das erwartet Sie:

- Eine vielschichtige, interessante und abwechslungsreiche Tätigkeit
- Ein motiviertes und engagiertes Team in einer flachen Hierarchie
- Moderne Büro-Ausstattung
- Kontinuierliche Weiterbildungsmöglichkeiten
- Ein innovatives, wachstumsstarkes und zukunftsorientiertes Unternehmen

Wir erwarten von Ihnen:

- Höherer Bildungsabschluss mit Berufserfahrung
- Erfahrung in Vermarktung und Verkauf erklärungsbedürftiger Produkte
- Ausgeprägte Vertriebs- und Kundenorientierung
- Zielstrebigkeit, Teamfähigkeit, Kommunikationsfreude und Serviceorientierung
- Gutes Selbstmanagement, Eigenmotivation und Ergebnisorientierung
- Hohe Reisebereitschaft
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse
- Hohe Leistungsmotivation und Erfolgsorientierung
- Sicherer Umgang mit Microsoft Office, ERP Systeme und SCM-Tool
- CRM-Kenntnisse sind von Vorteil

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen mit Angabe des Gehaltswunsches und möglichem Eintrittsdatum.

Als Pionier der Branche und Innovationszentrum für industrielle Datenkommunikation und Vernetzung haben wir seit jeher den Anspruch, eine treibende Kraft der Digitalisierung zu sein. Dabei agieren wir als regional verwurzelt, aber weltoffenes Unternehmen. Als führender Hersteller im Segment Energie- und Wasserversorgung positionieren wir uns auch im Bereich Maschinenbau als Premiumpartner. Dabei ist Kundennähe in all ihren Ausprägungen unser Fundament. „Unsere Kunden schätzen die Interaktion mit INSYS icom, da sie persönlich, kreativ und lösungsorientiert ist“, erklärt Eduard Wagner, Inhaber der INSYS MICROELECTRONICS GmbH, den Erfolgskurs des Geschäftsbereichs INSYS icom.

Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt:

INSYS MICROELECTRONICS GmbH
z. Hd. Frau Martina Mulzer
Hermann-Köhl-Str. 22
D-93049 Regensburg
Tel.: +49 941 58692-0
bewerbung@insys-tec.de

www.insys-tec.de/karriere