



Account Manager – Deutschland

Der Account Manager übernimmt eine dynamische Rolle in einem rasch wachsenden Umfeld und die Aufgabe, Endverbrauchern die führende Technologie und die führenden Produkte von Laserax in einem ihm zugewiesenen Gebiet verkaufsorientiert vorzustellen. Der ideale Bewerber nimmt bei der Förderung eines rapiden Kaufwachstums in Deutschland - bei gleichzeitiger Wahrung der Ertragskraft - eine Schlüsselstellung ein.

Der Account Manager arbeitet im Außendienst von einer Zentralstelle in Deutschland aus und ist unmittelbar dem Business Development Manager des EMEA-Gebietes unterstellt; er muss zum Kundenbesuch häufig reisen.

Unternehmensinformationen

Laserax stellt Lasersysteme her, die auch für die anspruchsvollsten Industrieanwendungen effiziente, innovative und sichere Lösungen bieten. Mit unserem Team aus Fachleuten für Lasertechnologie bieten wir eine vollständigen Produktpalette für Laserdruck und Laserreinigung an.

Aufgaben

- Der Account Manager kontaktiert fortlaufend mögliche Interessenten in einschlägigen Industriebereichen über diverse Erkundungswege (persönlich, telefonisch, per E-Mail, über soziale Medien, usw.), um rasch Verkaufswege aufzubauen und zu pflegen.
- Er besucht häufig bestehende und mögliche Kunden, um die führenden Technologien von Laserax zu fördern, Geschäftsmöglichkeiten zu schaffen, Aufträge zu verhandeln und abzuschließen.
- Zur Vorbereitung von Voranschlägen meldet er dem Field Application Engineer (FAE) den Bedarf und die technischen Vorgaben des Kunden mit detaillierten Angaben.
- Er stellt sicher, dass sich im CRM-System der Firma alle Geschäftsmöglichkeiten stets auf dem neuesten Stand befinden.
- Er berichtet wöchentlich über den Fortschritt aller Verkaufsaktivitäten und beteiligt sich an Vorhersagen.
- Er beteiligt sich an Verkaufs- und Vermarktungsplänen, indem er an Handelsausstellungen, technischen Veranstaltungen, Vorführungen vor Ort bei Verkaufskonferenzen und an sonstigen Verkaufsveranstaltungen teilnimmt.



Voraussetzungen

- 3+ Jahre Erfahrung mit Direktverkauf von Industrieausrüstungen.
- Nachweisbares Verkaufsausbau-Profil (wachsender Marktanteil und Auftragsabschlüsse).
- Ausgeprägte Kommunikations-, Umgangs- und Verhandlungsfähigkeiten.
- Gutes Verständnis für Kunden, Marktdynamik und -bedarf in mindestens einem der folgenden Bereiche: Fahrzeug- oder Industrielaser..
- Fähigkeit, unabhängig und gleichermaßen als Teammitglied in einem dynamischen und schnell wachsendem Geschäftsumfeld arbeiten zu können.
- Ausgeprägte Fähigkeiten für Prioritätensetzung und Organisation.
- Zweisprachig - Deutsch und Englisch.
- Frei für häufige Reisen.
- Gültiger Reisepass und Führerschein.

Our corporate values are
***Begeisterung - Kompetenz - Engagement -
Kreativität***

Schicken Sie bitte Ihre Bewerbung an
rh@laserax.com