

Sales Manager - Deutschland

Als Sales Manager in einem rasch expandierenden Markt übernehmen Sie die Aufgabe, die führende Technologie und die Produkte von Laserax in dem Ihnen zugewiesenen Vertriebsgebiet an Endkunden zu vermarkten, und so die Umsatzziele des Unternehmens zu erreichen. Der Bewerber nimmt eine Schlüsselposition bei der zügigen Erzielung von maximalen Umsatzsteigerungen in Deutschland und Osteuropa ein und bewahrt zugleich die Rentabilität des Unternehmens.

Seit 2010 setzen wir hier neue Maßstäbe

Laserax entwickelt und vertreibt innovative Lasersysteme. Unsere leistungsstarken industriellen Produkte ermöglichen u.a. das Markieren, Reinigen, Texturieren und Schweißen in der Automobilindustrie. Mit Projekten in über 25 Ländern wissen wir, wie man rund um die Welt beamt.

Kunden der Automobilbranche liegt, und untersteht direkt dem Commercial Director, der in Quebec, Kanada, ansässig ist. Er muss häufig reisen und Kunden besuchen.

Verantwortungsbereich:

- Sie nehmen über unterschiedliche Akquisitionskanäle (persönlich, telefonisch, per E-Mail, über soziale Medien usw.) ständig Kontakt zu potenziellen Kunden in den Zielbranchen auf, um die Vertriebspipeline schnell zu erweitern und zu pflegen;
- Sie besuchen regelmäßig Ihre Bestandskunden und potenziellen Neukunden, um ihnen die führenden Technologien von Laserax vorzustellen, um Beziehungen aufzubauen und Geschäftsmöglichkeiten einzuleiten sowie Geschäfte auszuhandeln und abzuschließen;
- Sie identifizieren und kommunizieren klar und deutlich alle Bedürfnisse und technischen Daten des Kunden an den Anwendungstechniker, um Angebote zu erstellen;
- Sie halten die Opportunity-Pipelines im unternehmensinternen CRM stets auf dem neuesten Stand;
- Sie berichten wöchentlich über den Fortschritt aller gegenwärtigen Vertriebsaktivitäten und tragen zur Ausarbeitung von Prognosen bei;
- Sie beteiligen sich an der Umsetzung von Vertriebs- und Marketingplänen, indem Sie an Messen, technischen Events, firmeninternen Vertriebspräsentationen und anderen Vertriebsveranstaltungen teilnehmen.



Ihr Profil:

- Sie haben mindestens 1 Jahr Vertriebserfahrung im Bereich Industriemaschinen;
- Sie verfügen nachweislich über ein Erfolgsprofil im Vertrieb, können Marktanteile gewinnen, Geschäfte abschließen, Kaltakquise betreiben, persönliche Treffen vereinbaren und Beziehungen zu den führenden Unternehmen aufbauen. Sie können eigene Leads für potenzielle Neukunden akquirieren. Technische Ausbildung im Bereich Laser und/oder Automatisierung von Vorteil;
- Erfahrung in der Batterie- und Automobilbranche von Vorteil;
- Sie verfügen über die Fähigkeit, mit minimalen Erstkontakten und Empfehlungen Kunden zu gewinnen;
- Sie verfügen über ein gutes Verständnis der Kunden, der Marktdynamik und der Anforderungen in mindestens einer der folgenden Branchen: Automobilindustrie, Batterien oder industrielle Lasertechnik.
- Sie verfügen über ein ausgeprägtes Kommunikations-, Kontakt- und Verhandlungsvermögen und die Fähigkeit, Vertrautheit zu entwickeln und exklusive Informationen von den Marktführern unter den Kunden zu erhalten;
- Sie können in einem dynamischen und schnell wachsenden Markt selbstständig sowie im Team arbeiten;
- Sie verfügen über ausgezeichnete Priorisierungs- und Organisationsfähigkeiten;
- Sie sind in der Lage und bereit, häufig zu reisen (+66%), gelegentlich auch am nächsten Tag;
- Sie besitzen einen gültigen Reisepass und Führerschein;
- Sie wohnen im Raum Nürnberg, Frankfurt, Stuttgart oder München oder in der Nähe des Firmensitzes der Laserax GmbH in Bad Krozingen.

Zu unseren Unternehmenswerten zählen
LEBENSFREUDE - STOLZ - INNOVATION

Senden Sie Ihre Bewerbung an:
rh@laserax.com