

Sales Manager Industrie (m/w)

Energiekonzern, NRW

Bei unserem Mandanten handelt es sich um eines der führenden Energieunternehmen. Die Kultur des Hauses steht für eine klare Zukunftsvision, innovative Ideen, gepaart mit hoher Dynamik und Umsetzungsstärke.

Wir möchten Sie interessieren, wenn Sie als Hunter mittelständische und vor allem große Kunden aus der Industrie für die hinter den Themen Energie, neue Technologien stehende Dynamik begeistern wollen und diese passend weiterzuentwickeln verstehen.

Profil

- Generierung und Bewertung von Leads
- Management des Angebotsprozesses – Begleitung bis zum Closing, enge Zusammenarbeit mit dem Projektingenieur
- Zielorientierte und strategiekonforme Steuerung des Auftragseinganges, Umsatzes, Profits und anderen vordefinierten Key Performance Indicators
- Erhöhung der Kundenzufriedenheit und Aufbau langfristig angelegter Kundenbeziehungen
- Aktive Branchen- und Marktbeobachtungen, enge Zusammenarbeit mit dem hausinternen Projektingenieur, der Sie spätestens ab dem 2. Termin als fachlicher Kollege auch zu Terminen begleitet
- Professionelle, dauerhafte Betreuung des akquirierten Neukunden – Überführung in den Bestand, Akquisition von Anschlussprojekten
- Sie sind es gewohnt, mittelständische und große Industriekunden zu akquirieren und die Projekte in den umfangreichen Gesprächen und Verhandlungen mit dem Kunden (Ansprechpartner Geschäftsführung / Leiter Technik) gekonnt ins Ziel zu führen. Sie lassen begonnene Kontakte durch Qualität und Verbindlichkeit zu einem Neukunden werden!

Anforderungen

- Erfolgreich abgeschlossene technische / kaufmännische Ausbildung oder ein entsprechendes Studium
- Sehr gute betriebswirtschaftliche und technische Kenntnisse
- Mindestens 3-5 Jahre Berufserfahrung im technischen Vertrieb (z. B. große Dampfkessel, Druckluft oder Kältemaschinen, Industrie-/Prozessdampf) - Kenntnisse aus dem Energiebereich, speziell Contracting, wären schön, sind aber kein MUSS
- Kommunikationsstärke, Verhandlungsgeschick, sehr gute Präsentationsgabe
- Persönlichkeit – Sie sind es gewohnt, eigenverantwortlich, selbständig und strukturiert zu arbeiten, wollen sich weiterentwickeln und Neues lernen!
- Reisebereitschaft

Wir haben Ihr Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf ein weiterführendes Gespräch mit Ihnen! Nehmen Sie bitte Kontakt zu uns auf. Wir lassen Ihnen umgehend Terminmöglichkeiten für ein erstes, ausführliches Telefonat zukommen.

Frankfurt
Taubenstraße 1
60310 Frankfurt
Telefon: 069 - 77 033 692

Düsseldorf
Königsallee 2b
40212 Düsseldorf
Telefon: 0211 - 83 68 949