



LUST AUF ZUKUNFT?

Unser Auftraggeber ist einer der weltweit führenden Anbieter intelligenter Lösungen in Bezug auf Sicherheitstechnik, vornehmlich für den Retail. Die teilweise patentierten Produkte finden ihre Abnehmer im Bereich Baumarkt, Flughafen, Bahnhof, Shopping Center und im Lebensmitteleinzelhandel. Große und namhafte Unternehmen zählen schon heute zum festen Kundenkreis, des in Europa stark expandierenden Unternehmens. Ein hochmotiviertes Team mit langjähriger internationaler Erfahrung in der Retail-Branche, stehen dem Kunden mit herausragender Leistung, von der Erst-Beratung bis zum After Sales, mit fachlichem Wissen und Freude zur Verfügung und tragen zu dem weltweiten Wachstum bei. Zum weiteren Ausbau des Produktportfolios suchen wir Menschen für den Fachbereich im

Sales Management Sicherheitstechnik (m/w/d)

Top Perspektive – Kundenbetreuung & Entwicklung im Bereich der Warensicherung

Ihre Aufgaben

- Eigenverantwortliche Akquise von Neukunden (Multiplikationskunden) im Bereich LEH/DIY/Shopping Center/Fachmarkt
- Selbstständige Betreuung und Pflege der Bestandskunden
- Einschätzung hinsichtlich der technischen Machbarkeit spezieller Kundenanforderungen
- Technische Detailklärung in Absprache mit dem Back Office
- Erstellung von Kundenbedarfsanalysen
- Marktanalyse / Marktbeobachtung und Wettbewerbsanalyse sowie Entwickeln neuer Vertriebsstrategien
- Eigenverantwortliche Durchführung von Vertragsverhandlungen
- Selbstständige Planung und Teilnahme an Messen- und Veranstaltungen

Ihr Profil

- Eine solide kaufmännische oder technische Ausbildung ist von Vorteil
- Idealerweise Berufserfahrung im Vertrieb von elektrotechnisch erklärungsbedürftigen Investitionsgütern (LEH, DIY...) wie Kamertechnik / Überwachungstechnik
- Sprachkenntnisse: Gutes Deutsch und Englisch in Wort und Schrift, weitere Fremdsprachenkenntnisse sind von Vorteil
- Charismatische authentische Persönlichkeit, guter Netzwerker und Beziehungsmanager
- Ausdauer und Freude während der Kundenakquise, Servicedenken und gerne im Kontakt während der langfristigen Kundenbeziehung (Hunter & Farmer)
- Gutes kommunikatives Verständnis (Fragensteller und Zuhörer), gepaart mit einem überzeugendem Auftreten, auf Basis der Fachlichkeit
- Verhandlungsgeschick und Durchsetzungsvermögen

Wenn Sie eine spannende Aufgabe in einem global agierenden Unternehmen suchen, sollten wir uns kennen lernen. Sie haben Lust auf Digitale Technik und haben Freude daran, komplexe und jeweils passende Lösungen der Sicherheitstechnologie für den Kunden anzubieten. Sie sind kommunikationsstark, besitzen Hands-On-Mentalität und möchten gemeinsam mit unserem Auftraggeber nachhaltig Erfolge in einem wachsenden Markt erzielen. Namhaftes Top- Unternehmen, ansprechendes Gehalt + KFZ runden das Angebot mehr als Optimal ab.

Jede Bewerbung und/oder Information wird absolut diskret und vertraulich behandelt, selbstverständlich werden ebenso Ihre Sperrvermerke beachtet. Bitte senden Sie uns Ihre ausführlichen Bewerbungsunterlagen unter Angabe des möglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung unter der Kennziffer TF123.02



PERSONALPOTENTIAL
Thomas Frey
thomas.frey@personalpotential.de
Luxemburger Allee 75a
D- 45481 Mülheim an der Ruhr