



Wussten Sie, dass in den Alpen **innovative Patente mit Weitblick** entstehen?

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir Sie in **Vollzeitanstellung**, zum nächstmöglichen Zeitpunkt als

KEY-ACCOUNT-MANAGER STADTTECHNOLOGIE (m/w/d)

ANFORDERUNGSPROFIL

- ▲ Fach-/Hochschulabschluss (z.B. Elektrotechnik, Maschinenbau) oder eine vergleichbare (technische) Ausbildung
- ▲ Erfahrung im Vertrieb erklärungsbedürftiger, technischer Produkte wünschenswert
- ▲ Kontakte /Netzwerk zu Zielgruppen-Unternehmen der Verkehrstechnik oder Energieversorgung von Vorteil
- ▲ Erste Erfahrungen mit Ausschreibungen (für z.B. öffentlichen Bereich, Planungsbüros, etc.)
- ▲ Unternehmerisches Denken & Handeln
- ▲ Erfahrung mit Lichtsignalanlagen wünschenswert

WIR BIETEN

- ▲ Eine unbefristete und krisensichere Anstellung mit leistungsgerechter Vergütung bei einem starken regionalen Arbeitgeber
- ▲ Ein abwechslungsreiches Aufgabengebiet und eine angenehme Arbeitsatmosphäre in einem kleinen Team
- ▲ Zahlreiche Mitarbeiter-Vergünstigungen sowie eine betriebliche Altersvorsorge und betriebliche Zusatzversicherungen
- ▲ Flexible Arbeitszeiten und eine sehr gute Work-Life-Balance in einer der schönsten Urlaubsregionen Deutschlands

AUFGABENGEBIET

- ▲ Betreuung und Pflege von bestehenden Kundenbeziehungen
- ▲ Auf- und Ausbau der zu verantwortenden Region und Key-Accounts
- ▲ Auf- und Ausbau von Partnerschaften und Kooperationen
- ▲ Neukundengewinnung
- ▲ Zusammenarbeit mit den regionalen Vertriebsleitern, Produktmanagement und Business-Development
- ▲ Verantwortlich für die Entwicklung der Key-Accounts in Abstimmung mit der Vertriebsleitung

SIE SIND INTERESSIERT?

bewerbung@langmatz.de