

Sie lieben den Kontakt zu Kunden, sind leidenschaftlich in der Technik und verfügen über breites technisches Grundwissen? Sie agieren lösungsorientiert im beratenden Verkauf und wollen Ihren Kunden gerne ein umfassendes Spektrum an innovativen und zukunftsorientierten Produkten anbieten können? Dann könnte diese Position ideal für Ihre weitere Entwicklung sein. Als erster Ansprechpartner für Ihre Kunden und alleinverantwortlicher Field Sales Engineer betreuen Sie in Ihrem Gebiet an vorderster Front und branchenübergreifend Endkunden sowie langjährige Vertriebspartner.

Unser Auftraggeber ist im Umfeld von „Smart Industry“ weltweit tätiger und führender Hersteller von Produkten, Komponenten und Automatisierungslösungen. Der Schwerpunkt liegt in der Verbindungs-, Anschluss- und Leiterplattentechnik, sowie für Anwendungen in der Automatisierung und Digitalisierung (Industrie 4.0, IoT). Für den weiteren Ausbau des Erfolgsteams und zeitnahen Einstieg suchen wir zur umfassenden Betreuung des Verkaufsgebietes einen

Area Sales Manager Ost-Österreich (m/w/d)

Field Sales Engineer für elektrotechnische und elektronische Komponenten

Aufgabenspektrum:

- *Betreuung eines gut gepflegten und bestehenden Kundenstammes inklusive Cross-Selling*
- *Proaktive Akquisition und Aufbau von neuen Kunden*
- *Entwicklung der regionalen Kundenstrategie gemeinsam mit der Geschäftsleitung*
- *Identifizierung, Nutzung und Erschließung von Marktpotentialen*
- *Erarbeiten von Geschäftsmöglichkeiten mit dem Kunden*
- *Mitwirkung bei der Einführung neuer Produkte und Lösungen am Markt*
- *Eigenständiges Führen von Verkaufsgesprächen inklusive Abschluss von Kaufverträgen*
- *Pflege des CRM Systems und Reporting an die Verkaufsleitung*

Qualifikationsspektrum:

- *Abgeschlossene technische Ausbildung in AT / ET / Elektronik / Mechatronik*
- *Erste Erfahrungen im Vertrieb (Außen- oder Innendienst)*
- *Interesse an neuen Technologien und Weiterbildungsbereitschaft*
- *Analytische und lösungsorientierte Herangehensweise an technische Aufgabenstellungen*
- *Selbstständiger, eigenmotivierter und verantwortungsbewusster Arbeitsstil*
- *Kundenorientierte Kommunikation gepaart mit Verhandlungs- und Abschlussstärke*
- *Kenntnisse in MS Office und Handling von CRM-Systemen*
- *Wohnort im Verkaufsgebiet mit Basis Büro oder Home Office und hoher Reisebereitschaft im Verkaufsgebiet*

Als verkaufsorientierter Techniker (auch Damen sind willkommen) arbeiten Sie flexibel in Ihrer Region und verantworten Ihre Ziele ergebnisorientiert, engagiert und dynamisch. Ein angemessenes leistungsorientiertes Gehalt inkl. variabler Bonus auf Basis KV Handel ab 63.000 € brutto p.a., sowie ein neutraler Firmen-Pkw, Laptop und Smartphone als Arbeitsmittel, bilden eine fundierte Basis. Es erwarten Sie zudem eine smarte Unternehmenskultur in einem stabilen Familienunternehmen, gelebte Flexibilität und ein herausragendes technisches Support-Team im Innendienst.

*Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen im pdf-Format samt Zeugnissen und Businessfoto mailen Sie bitte an success@anova.net. Auf den ersten Kontakt mit Ihnen und ein "TAKE A SEAT @ ANOVA" freuen sich bereits Gerhard Novak und das SMART*e Team von ANOVA!*