

Die cetecom advanced GmbH ist ein weltweit agierender Technologiedienstleister in der Telekommunikations-, Audio- und Informationstechnik für Branchen wie die Automobilindustrie, den Maschinenbau, Medizinprodukte und weitere. Die cetecom advanced GmbH steht weltweit für unabhängige Beratung, qualifizierte Prüfung und anerkannte Zertifizierung.

Zur Verstärkung unseres Vertriebsteams für die **Business Unit „Strategic Sales“** suchen wir für unseren **Standort Essen** zum frühestmöglichen Zeitpunkt einen

Account Manager (m/w/d) mit Wohnsitz in Westdeutschland

in Voll- oder Teilzeit in unbefristeter Einstellung.

Ihr Team

Der Bereich „Strategic Sales“ ist für die Pflege und Weiterentwicklung von Großkunden sowie für die Akquise von Neukunden zuständig. Die Mitarbeiter dieses Bereiches stellen die zentrale Schnittstelle zu Schlüsselkunden dar. Die Verantwortlichkeiten im Vertrieb liegen in der gezielten Vermarktung der gesamten Leistungspalette des Unternehmens sowie in der Akquisition von Aufträgen in neu zu erschließenden Markt- und Servicesegmenten.

Ihre Aufgaben

- Nachhaltige und zielorientierte Betreuung unserer nationalen und internationalen Bestandskunden und Key Accounts
- Gezielte Markterschließung und Gewinnung potenzieller Neukunden
- Pflege sowie strategische Weiterentwicklung vorhandener Kundenbeziehungen
- Beratung der Kunden zu Zulassungsmöglichkeiten
- Erstellung von Angeboten und deren Nachverfolgung
- Datenpflege, Datenanalyse, Systempflege und Nachkalkulationen
- Intensive Markt- und Wettbewerbsbeobachtung
- Erstellen von Marktpotentialanalysen
- Präsentation der Firma auf Messen, Fachveranstaltungen, Roadshows, etc.

Ihr Profil

- Erfolgreich abgeschlossenes technisches Studium bzw. technische Ausbildung, idealerweise in einem dienstleistungsorientierten Umfeld
- Vertriebserfahrung erforderlich (idealerweise für Dienstleistungen)
- Freundlichkeit und Souveränität im Umgang mit unseren Kunden und Partnern
- Sicheres, kommunikatives und offenes Auftreten auch bei neuen und schwierigen Kunden
- Flexibilität und Belastbarkeit

- Sehr gutes technisches Verständnis
- Verhandlungssichere Kenntnisse der deutschen und englischen Sprache in Wort und Schrift
- Dienstleistungs- und Kundenorientierung
- Hohe Teamfähigkeit, Kommunikationsstärke und selbstbewusstes Auftreten
- Fundierte MS-Office Kenntnisse
- Berufserfahrung im Bereich internationale Zertifizierungen und Produktprüfungen mit Fokus auf Europa und USA/Kanada sind von Vorteil
- Freude an Kundenbesuchen (B2B)

Was wir bieten

- Unbefristeter Arbeitsvertrag mit attraktiver Vergütung
- Flexible Arbeitszeiten mit einer Wochenarbeitszeit von 38,5 Stunden (in Vollzeit)
- Interessantes Tätigkeitsumfeld mit Innovationen elektronischer Geräte
- Intensive Einarbeitung in die verschiedenen Dienstleistungen
- Enge und unterstützende Zusammenarbeit mit den Laborteams
- Betriebliche Altersvorsorge
- Fahrradleasing über „Jobrad“
- Vergünstigungen über Corporate Benefits
- Interessante und abwechslungsreiche Tätigkeit in einem motivierten Vertriebsteam
- Erfolgsorientierte Gehaltszusätze
- Kollegiale Arbeitsatmosphäre
- Home Office Vertrag, hybrides Arbeiten erwünscht
- Dienstwagen (auch zur privaten Nutzung)

Wenn Sie in den oben beschriebenen Tätigkeiten Ihre Herausforderung sehen, dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung. Bitte senden Sie uns dazu Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe der Verfügbarkeit und Ihrer Gehaltsvorstellungen per E-Mail an jobs@cetecomadvanced.com.

Ihre Ansprechpartnerin:

Susanne Ewerhardy
HR Generalist - Human Resources
+49 (0) 681 / 598-9090

cetecom advanced GmbH
Untertürkheimer Straße 6-10
66117 Saarbrücken

Aus Datenschutzgründen empfehlen wir Ihnen, bei einer Bewerbung per Email eine verschlüsselte Übermittlung zu wählen.