

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

Zur Verstärkung unseres **Sales-Teams** am **Standort Saarbrücken** suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

Account Manager (m/w/d) mit Schwerpunkt Batterien und Umwelt

in Voll- oder Teilzeit in unbefristeter Einstellung.

Ihr Team

Der Bereich „Sales“ ist für die Pflege und Weiterentwicklung von Bestandskunden sowie um 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 Geschäft in neu zu erschließenden Markt- und Servicesegmenten.

Ihre Aufgaben

- Ansprechpartner für unsere nationalen und internationalen Kunden in Bezug auf unsere technischen Dienstleistungen und die erforderlichen Prüfungen und Zertifizierungen
- Pflege sowie strategische Weiterentwicklung vorhandener Kundenbeziehungen
- Beratung der Kunden zu Prüfungsmöglichkeiten
- Selbstständige Neukundenakquise
- Erstellung von Angeboten und deren Nachverfolgung
- Datenpflege, Datenanalyse, Systempflege und Nachkalkulationen
- Intensive Markt- und Wettbewerbsbeobachtung
- Erstellen von Marktpotentialanalysen
- Vorbereitung und Durchführung von Kundenterminen
- 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 (inter-)nationalen Kunden und Partnern
- Sicheres, kommunikatives und offenes Auftreten auch bei neuen und schwierigen Kunden
- Flexibilität und Belastbarkeit
- Sehr gutes technisches Verständnis
- Sehr gute Deutsch- und Englischsprachkenntnisse (verhandlungssicher), weitere Fremdsprachen (z.B. Französisch) von Vorteil
- Dienstleistungs- und Kundenorientierung

- Hohe Teamfähigkeit, Kommunikationsstärke und selbstbewusstes Auftreten
- Fundierte MS-Office Kenntnisse
- Reisebereitschaft

Was wir Ihnen bieten

- Zukunftssichere Anstellung in einem expandierenden Unternehmen
- Interessantes Tätigkeitsumfeld mit den neuesten Technologien der Telekommunikation und den Innovationen elektronischer Geräte
- Interessante und abwechslungsreiche Tätigkeit in einem motivierten Vertriebsteam
- Vorhandener, ausbaubarer Kundenstamm
- Möglichkeit, Märkte in Eigenverantwortung zu erschließen
- Erfolgsorientierte Gehaltszusätze
- Weitreichende Flexibilität bei der Gestaltung des Arbeitsumfeldes und der Arbeitszeiten
- Qualitätssiegel „familienfreundliches Unternehmen“
- Betriebliche Gesundheitsförderung
- Kollegiale Arbeitsatmosphäre
- Home-Office-Möglichkeit
- 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 Ihrer Verfügbarkeit per **E-Mail** an jobs@cetecomadvanced.com oder per **WhatsApp** an **+49 (0) 173 87 80286**.

Ihre Ansprechpartnerin:

Natalie Romberg
HR Generalist - Human Resources
+49 (0) 2054 / 9519-990

cetecom advanced GmbH
Im Teelbruch 116
45219 Essen

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

Kommen Sie zur Nummer 1 in Sachen Funk!