

Die **cetecom advanced GmbH** ist ein weltweit agierender Technologiedienstleister in der Telekommunikations-, Audio-, Medizin- und Informationstechnik. Die **cetecom advanced GmbH** steht weltweit für unabhängige Beratung, qualifizierte Prüfung und anerkannte Zertifizierung in den zuvor genannten Technologien.

Zur Verstärkung unseres Teams „Sales & Business Development“ suchen wir zum frühestmöglichen Zeitpunkt einen

## **Account Manager (m/w/d) mit Wohnsitz in Norddeutschland**

in Vollzeit in unbefristeter Einstellung.

### **Ihr Team**

- Der Bereich „Sales“ vermittelt unseren Kunden die technischen Prüf- und Zulassungsdienstleistungen, die diese für einen erfolgreichen Marktzugang ihrer innovativsten Produkte benötigen. Hierbei handelt es sich meist um Geräte der Funktelekommunikation oder auch andere elektronische Komponenten.

### **Ihre Aufgaben**

- Ansprechpartner für unsere nationalen und internationalen Kunden in Bezug auf unsere technischen Dienstleistungen und die erforderlichen Prüfungen und Zertifizierungen
- Selbständige Neukundenakquise in der Ihnen zugeordneten Vertriebsregion Nord
- Positionierung unseres Unternehmens als strategischer Partner
- 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
- Vorbereitung 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, idealerweise für Dienstleistungen, erforderlich
- 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
- Verhandlungssichere Kenntnisse der deutschen und englischen Sprache
- Weitere Fremdsprachen wären vorteilhaft
- Dienstleistungs- und Kundenorientierung
- Hohe Teamfähigkeit, Kommunikationsstärke und selbstbewusstes Auftreten
- Fundierte MS-Office Kenntnisse
- Berufserfahrung im Bereich Internationale Zertifizierungen, Produktprüfungen, CE und CB Verfahren sind von Vorteil.
- Hohe Reisebereitschaft

## Unser Angebot

- Zukunftssichere Anstellung in einem expandierenden Unternehmen
- Befassung 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
- Betriebliche Gesundheitsförderung
- Kollegiale Arbeitsatmosphäre
- Home Office
- 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 diese (ggfs. ergänzt um aussagekräftige Unterlagen) per E-Mail an

[Susanne Ewerhardy](#)  
HR Generalist - Human Resources  
[HR@ctcadvanced.com](mailto:HR@ctcadvanced.com)  
+49 (0) 681 598 9090

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

**[Kommen Sie zur Nummer 1, wenn es um das Testen der neuesten Technologien geht!](#)**