

# Absolvent/ Berufseinsteiger als (Junior) Sales Manager (m/w/d)

Festanstellung, Vollzeit · Bundesweit

## UNSER KLIENT:

ist Markt- und Technologieführer im Bereich Automationslösungen. Mit ihren branchenweiten Innovationen und Produktlösungen werden heute schon Anforderungen von vernetzter Fertigung und Digitalisierung umgesetzt. Dabei ist die deutsche Industrie Wachstumstreiber in dem Bereich. Das Unternehmen ist seiner Gründung stetig gewachsen und setzt heute mit seinen Innovationen weltweit Standards für Automations- und Qualitätssicherungslösungen.

## IHRE Aufgaben:

- Sie verantworten als Sales Manager ihr eigenes regionales Vertriebsgebiet und begeistern Ihre Kunden mit innovativen Produktlösungen im Bereich Automationstechnologie
- Sie verantworten das strategische und operative Management Ihres Verkaufsgebietes, entwickeln Ihre persönliche Vertriebsstrategie und pflegen die Beziehungen zu Ihrem bestehenden und neuen Kunden
- Gemeinsam mit Ihrem Team analysieren Sie den Markt, die Verkaufsaktivitäten sowie das Potential Ihrer Kunden
- Darauf aufbauend finden Sie für jeden Automatisierungsbedarf Ihrer Kunden die jeweils effizienteste Lösung
- Sie führen Verkaufsverhandlungen und vertreten das Unternehmen aktiv auf Messen

## IHRE QUALIFIKATIONEN:

- Sie sind Absolvent mit einem Bachelor-/ Masterabschluss oder staatlich geprüfter Techniker (m/w/d)
- Ihr Überzeugungstalent konnten Sie bereits z.B. durch Praktika im Vertrieb, Verkauf, Marketing, im Dienstleistungssektor o.ä. unter Beweis stellen
- Sie bringen eine technische Affinität und/oder Neugier technische Automatisierung und Industrie 4.0, eine lösungsorientierte Arbeitsweise, Leistungswille und Lernwilligkeit mit
- Sie überzeugen durch Empathie, Menschenkenntnis und Überzeugungskraft
- Sie sind offen, kommunikationsstark und kundenorientiert
- Ein hohes Maß an Eigenmotivation, Ergebnisorientierung, ein gutes Selbst- und Zeitmanagement zeichnen Sie aus

### **IHRE BENEFITS:**

- Eine unbefristete Arbeitsanstellung im Zukunftsmarkt Automation mit einem umfassenden Angebot an Sozialleistungen
- Eine steile Lernkurve, persönliche und fachliche Weiterentwicklung, einem starken Teamgeist und einer offenen Unternehmenskultur
- Vielfältige, nationale und internationale Vertriebsperspektiven
- Eine attraktive und wettbewerbsorientierte Vergütung inkl. variablem Anteil
- Einen Firmenwagen ab dem 1. Tag selbstverständlich auch zur privaten Nutzung
- Ein besonderes Miteinander durch bspw. gemeinsame regelmäßige Teamevents und andere Erlebnisse

### **IHR NÄCHSTER SCHRITT**

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihrer Verfügbarkeit.

Für Fragen stehen Ihnen Kai Romes und Shaalini Yogapalan - wir freuen uns auf Ihre Unterlagen, gerne auch per Mail.

**E-Mail:** romes@dimension21.de

yogapalan@dimension21.de

**Telefon:** 0521 / 5576720

Wir freuen uns auf den Austausch und herzliche  
Grüße aus der dimension21!