

Salesmanager (m/w) Außendienst

Im Zentrum unseres Geschäfts steht der Vertrieb, die Entwicklung, Produktion und Installation ganzheitlicher Verkabelungssysteme in Glasfaser und Kupfer. Unsere Produkte erstrecken sich von standardisierten Komponenten bis hin zu aufwändigen, kundenspezifischen Lösungen für ganze Rechenzentren.

Zu unseren Kunden gehören namenhafte Unternehmen aus dem Bereich der Kommunikationstechnik, Halbleiterindustrie, Medizin und Pharmazie aber auch Automobilzulieferer aus dem In- und Ausland. Als TKM GmbH mit über 150 Mitarbeitern realisieren wir Projekte weltweit.

Ihre Aufgaben

- Vertrieb und technische Beratung von allen LWL und Kupferkomponenten sowie Verkabelungssystemen
- Umsatz- und Ergebnisverantwortung im definierten Vertriebsgebiet
- Betreuung und Weiterentwicklung der Bestandskunden sowie Akquise von Neukunden
- Kontinuierliches Beobachten und Analysieren der Markt- und Wettbewerbssituation
- Durchführung von Produktpräsentationen und Kundens Schulungen
- Kundenberatung in technischer Hinsicht unter Einsatz unserer Produkte
- Unterstützung bei der Ausarbeitung neuer Verkaufskonzepte und Vertriebsstrategien

Das bieten wir Ihnen

- Natürlich bieten wir Ihnen ein attraktives Gehalt (Fixum, leistungsorientiertes Provisionsmodell, Zusatz Boni), sowie bei guter Leistung die Aussicht auf weitere Anreize
- Ein hohes Maß an eigenverantwortlichen Aufgaben
- Ein Arbeitsumfeld mit Zukunft, in dem ein sicherer Arbeitsplatz, die langfristige Zusammenarbeit sowie ihre fachliche Weiterentwicklung im Vordergrund stehen
- Eine attraktive, leistungsorientierte Vergütung (Fixum, leistungsorientiertes Provisionsmodell, Zusatz Boni)
- Eine vielfältige und anspruchsvolle Tätigkeit in einem engagierten Vertriebsteam
- Ein angemessenes Dienstfahrzeug, das auch zur privaten Nutzung zur Verfügung steht

Ihr Profil

- Abgeschlossene kaufm. oder techn. Ausbildung (idealerweise mit Schwerpunkt Elektrotechnik o.Ä.)
- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb/Außendienst
- Sie sind vertraut mit dem nationalen und internationalen Markt für Netzwerktechnik
- Kenntnisse über technische Vorteile unterschiedlicher Hersteller (z.B. Kabel, LWL Stecker etc.)
- Erfahrungen mit typischen Anwendungen und Diensten in den Bereichen Büronetzwerke, Rechenzentren und Netzbetreiber
- Kontakt- und Überzeugungstalent, hohe Eigenmotivation, klare Zielorientierung
- Reisebereitschaft, PKW-Führerschein und gutes Englisch

Wir freuen uns auf ihre Bewerbung

Senden Sie uns bitte ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen als PDF mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und ihres frühestmöglichen Eintrittsdatums, bitte ausschließlich per E-Mail, an Monika Baur unter m.baur@tkm-gmbh.de