

Mein Mandant mit europäischem Sitz in Düsseldorf ist als globaler Pionier in Entwicklung und Einsatz von Fahrerassistenzsystemen seit fast 20 Jahren weltweit aktiv. Als rapide wachsendes Unternehmen ist er seit 2014 börsennotiert. Seine optischen Systeme zur Identifikation und Analyse der Vorgänge rund um das Fahrzeug im Straßenverkehr steigern die Sicherheit im Straßenverkehr, senken die Unfallzahlen und stellen Informationen über Straßenzustände, Verkehrsaufkommen, Ampeln und Straßenschilder zur Verfügung. Als Partner der gesamten Automobil-Industrie, des Pkw-Handels, des Flottenmanagements, der Versicherungsgesellschaften, der Kommunen und der Betreiber des ÖPNV, denkt er Verkehr neu und gestaltet die Idee der Smart City.

Zu Verstärkung des Teams und zur professionellen Betreuung der Kunden im Bereich „technische Lösungen für Flottensicherheit und Telematik“ sucht er Dich zum nächstmöglichen Zeitpunkt als erfahrenen und dynamischen

Sales Manager/Berater im Vertrieb von technischen Lösungen für Flottensicherheit und Telematik (m/w/d)

mit Begeisterung für anspruchsvolle Technologien und Produkte. Du bist überzeugt, dass Verkauf in erster Linie auf Vertrauen basiert und die Chance für eine dauerhafte Beziehung ist. Durch Dein Organisationstalent steuerst und optimierst Du Deinen Tag und schaffst die Freiräume für unternehmerische Entscheidungen.

Deine Aufgaben

- Identifikation potenzieller Kundenunternehmen und Kontaktaufbau zu den Ansprechpartnern auf Entscheider-Ebene
- Bedarfsermittlung beim Kunden und Präsentation der für ihn optimalen Lösungen
- Betreuung und Entwicklung bestehender Kunden (Flotten und Distributionspartner)
- Teilnahme an Veranstaltungen und Messen zur Vorstellung technischer Lösungen für Flottensicherheit und Telematik
- Enge Zusammenarbeit mit der europäischen Vertriebsleitung und regelmäßiger Austausch mit der Entwicklungsabteilung meines Auftraggebers

Das bringst Du mit

- Erfahrung im Vertrieb und der Kundenberatung in der Automobilbranche, dem Flottenmanagement oder der Versicherungs- oder Leasingbranche
- Technische Auffassungsgabe
- Gute Englischkenntnisse für die Gespräche mit dem Hauptsitz in Israel und den europäischen Standorten
- Freundliches und seriöses Auftreten, Professionalität und Kommunikationsfähigkeit verbunden mit Freude an Beratung und Verkauf
- Der Umgang mit den gängigen MS-Office-Programmen ist für Dich selbstverständlich und bestenfalls hast Du bereits Erfahrungen im Umgang mit SALESFORCE oder einem vergleichbaren CRM-System
- Führerschein Klasse B

Das Angebot

- Eigenverantwortliches Arbeiten in einem engagierten und internationalen Team
- Einen modernen Arbeitsplatz im Büro in Düsseldorf
- Spannende Projekte mit Gestaltungsmöglichkeiten
- Firmenwagen, Mobiltelefon, Laptop
- Ein tolles Team mit flachen Hierarchien und viel Freude an den gemeinsamen Erfolgen
- Auch nach den langen Jahren der erfolgreichen Unternehmensentwicklung hat sich mein Kunde seinen Start-Up-Spirit bewahrt

- Eine langfristige berufliche Perspektive in einem Zukunftsmarkt
- Ein der Bedeutung der Aufgabe entsprechendes Grundgehalt und eine attraktive Provisionsregelung
- Weiterbildungs- und Trainingsmöglichkeiten

Bei Interesse an dieser Aufgabe sende uns einen aussagekräftigen Lebenslauf unter Angabe Deiner möglichen Arbeitsaufnahme und Gehaltsvorstellung per E-Mail.

Mein Mandant freut sich auf Dich. Der Kaffee ist bereits aufgesetzt – oder soll es ein Tee sein?

Hast Du vorab Fragen, greif einfach zum Telefon und ruf uns an.

**Werk-Bank-Personalberatung, Torsten Vos-Kruszona, Munscheidstraße 14, 45886
Gelsenkirchen**

Tel. +49 209-70292018, Mobil +49 173-2521891, bewerbung@werk-bank-personalberatung.de