

# Sales Manager Charging Equipment (m/w)

## Ausbau bestehender Kundenstrukturen vom Home-Office in Süddeutschland

Unser Klient ist ein international agierendes Unternehmen, welches sich mit innovativen Produkten und Projekten innerhalb der Welt der elektrischen Energie beschäftigt. Seit über 80 Jahren ist man als Systemintegrator erfolgreich am Markt. Mit Firmensitz in den Niederlanden ist man Marktführer in der Benelux-Region. Darüber hinaus verfügt man über globale Vertriebsstrukturen, so auch in Deutschland. Der Produktbereich „Ladestationen für E-Mobilität“ soll, auf Basis exzellenter Referenzprojekte, in Deutschland weiter ausgebaut werden.

### Ihre Aufgaben

- Übernahme der Verantwortung für alle vertrieblichen Aktivitäten in der Region Süddeutschland/Österreich/Schweiz
- Gewinnung und Entwicklung neuer Kunden (hauptsächlich Distributoren) und Etablierung einer langfristigen Kooperation
- Weiterentwicklung bestehender Kunden
- Vorbereitung und Verhandlung von Angeboten und Projekten
- Umsetzung von gewonnenen Projekten, gemeinsam mit dem Distributor
- Betreuung der externen Serviceteams
- Marktbeobachtung und Identifikation von zukünftigen Branchentrends
- strategische Weiterentwicklung der Vertriebsregion (inklusive der Identifikation von neuen Geschäftsfeldern) Kooperation mit Sales, Produktion und Entwicklung in den Nieder-

landen

- Beratung von Endkunden/Nutzern (zum Beispiel öffentlichen Auftraggebern)

### Ihr Profil

- erfolgreich abgeschlossenes betriebswirtschaftliches oder technisches Studium oder vergleichbare Ausbildung
- mehrere Jahre Berufserfahrung im Vertrieb erklärungsbedürftiger/technisch anspruchsvoller Produkte
- hohe Affinität für elektrotechnische Produkte/Projekte
- fundierte Kenntnisse im Projektgeschäft
- Erfahrung im Umgang mit Distributoren
- nachweisbare Erfolge im Aufbau von neuen Märkten
- unternehmerische Denk- und Arbeitsweise
- hohe Kunden- und Zielorientierung
- Spaß am Vertrieb und am Aufbau belastbarer Netzwerke
- Reisebereitschaft und die Fähigkeit selbstbestimmt und strukturiert zu arbeiten (Home-Office)

Wenn diese interessante Herausforderung Sie reizt, dann senden Sie uns bitte Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen unter der Kennziffer **P0350318** an die **TOPOS Personalberatung GmbH, Hans-Henny-Jahnn-Weg 35, 22085 Hamburg** oder per E-Mail an: [bewerbung@topos-consult.de](mailto:bewerbung@topos-consult.de). Für einen ersten telefonischen Kontakt steht Ihnen Thomas Wilde unter der Tel. 040/27 84 99-60 gern zur Verfügung. Umfassende Vertraulichkeit sichern wir Ihnen zu.

# TOPOS®

Personalberatung

Frankfurt · Hamburg · Hannover · München · Nürnberg · Stuttgart

