

Die ISEO Deutschland GmbH ist als Systemanbieter „rund um die Tür“ spezialisiert auf die Entwicklung und Fertigung marktgerechter und innovativer Schließanlagen- und Zutrittskontrollsysteme. Das nach DIN ISO 9001/14001/45001/50001/27001 zertifizierte Unternehmen ist Mitglied der internationalen ISEO-Gruppe und beschäftigt am Standort Gera derzeit ca. 130 Mitarbeiter.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir eine/n

Regional Sales Manager - Trade (m/w/d)

Ihre Aufgaben:

- Aktiver Vertrieb von ISEO-Zutrittslösungen im Verkaufsgebiet
- Umsetzung definierter Vertriebsziele im Verkaufsgebiet
- Akquisition, Betreuung und Unterstützung unserer Interessenten und Kunden (Fachhandelspartner, Baubeschlagshändler, Sicherheitsfachgeschäfte und VAR)
- Akquise von Neuprojekten in ganzheitlicher Form vor Ort
- Auf- und Ausbau der Geschäftsbeziehungen bei Bestandskunden, z.B. durch Up- oder Cross-Selling Aktivitäten
- Durchführen von Präsentationen und Verhandlungsgesprächen auf Entscheider-Ebene
- Erstellen von Konzepten und Angeboten
- Aufbau und Pflege des Berichtswesens
- Auf- und Ausbau eines eigenen, entsprechenden Netzwerkes
- Berichterstattung an den Sales Manager Professional Trade

Ihr Profil:

- abgeschlossene kaufmännische Ausbildung von Vorteil
- Vorhandene Berufserfahrung in einer vergleichbarer Position
- Technikaffinität sowie Kenntnisse aus dem Bereich mechanische, mechatronische und elektronische Schließsysteme von Vorteil
- Gutes Verständnis für Vertriebskennzahlen und deren Interpretation
- Verhandlungsgeschick und Abschlusssicherheit
- Freude am eigenverantwortlichen Handeln und an strukturiertem Vorgehen
- Effiziente, zielgerichtete Planung von Terminen und Routen
- Softwarekenntnisse: Office-Tools und Erfahrung mit CRM-Systemen
- Aufbau und Pflege eines Netzwerkes von Kontakten zur Förderung langfristiger Geschäftsbeziehungen
- Hohe Eigenmotivation, Zielorientierung und Durchsetzungsvermögen
- Sehr gute Kommunikationsweise
- Gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Führerschein: Führerschein der Klasse B

Wir bieten Ihnen:

- einen unbefristeten Anstellungsvertrag in einem wachstumsorientierten Unternehmen
- eine kollegiale Arbeitsatmosphäre und ein modernes Arbeitsumfeld
- faire Entlohnung und Sonderzulagen
- direkte Kommunikation mit kurzen Wegen und flachen Hierarchien
- einen kostenlosen Mitarbeiterparkplatz, eine gute Verkehrsanbindung
- kostenlose Getränke und regelmäßige Firmenevents

Fühlen Sie sich angesprochen?

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen per E-Mail im PDF oder per Post, unter Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung. Wir benötigen von Ihnen: ein Anschreiben, Lebenslauf, Zeugnisse.

Informations- und Bewerbungsmöglichkeit:

ISEO Deutschland GmbH

Personalwesen

Wiesestraße 190

07548 Gera

Tel: +49 (0) 365 / 73 62 157

E-Mail: job@iseo.com

Web: www.iseo.com/de/Karriere