



Bei NCTE kannst Du etwas bewegen. In unseren modernen Räumen in Oberhaching vor den Toren Münchens warten spannende und herausfordernde Aufgaben mit viel Gestaltungsspielraum auf Dich. Unser aufgeschlossenes Team arbeitet jeden Tag mit viel Engagement an der Verwirklichung unserer Strategie. Wir wollen mit unserer hoch innovativen Technologie gemeinsam mit unseren Kunden die Herausforderungen bei der Drehmomentmessung für die Megatrends Digitalisierung, Industrie 4.0 und Elektromobilität lösen und in einem dynamischen Umfeld weiter stark wachsen. Zu unseren nationalen und internationalen Kunden zählen wir unter anderem zahlreiche Teams aus den Rennserien der Formel 1, WRC und Moto-GP sowie Kunden aus dem Bereich Fitness und E-Bike.

Und jetzt kommst Du – die perfekte Ergänzung für unser Team als

Account Manager Distribution (w/m/d)

Deine Aufgaben:

- Du verkaufst unsere Sensoren und neue innovative Lösungen für kundenspezifische Entwicklungsprojekte an unsere nationalen und internationalen Distributoren und baust unser bestehendes Distributionsnetzwerk aus.
- Du bist das Gesicht von NCTE zum Kunden und erarbeitest, planst und führst selbstständig gezielte Vertriebsaktivitäten durch. Du stimmst Dich regelmäßig mit unseren Kunden ab, beobachtest den Markt für Drehmomentsensoren und gibst die Anforderungen der Kunden an Deine Kollegen aus der Entwicklung und Produktmanagement weiter.
- Du bist verantwortlich für die Kalkulation, Preisgestaltung, Erstellung und Verhandlung von Angeboten und unterstützt unser Produktmanagement bei der Zusammensetzung des Produktportfolios und der Gestaltung der Verkaufsunterlagen.
- Du stellst Marketinginformationen an Agenturen und in Social Media (Linkedin, Xing, Youtube) bereit.
- Du berichtest regelmäßig an die Vertriebsleitung.

Dein Profil:

- Die Begeisterung für Technik liegt dir im Blut und Du brennst dafür unsere Kunden von unseren innovativen Sensoren zu begeistern. Mit Deiner offenen, kommunikativen und freundlichen Persönlichkeit überzeugst Du unsere Kunden von den Produkten und Lösungen von NCTE.
- Du hast Spaß an der Kommunikation mit Kunden und weißt, wie man ein Angebot zum erfolgreichen Abschluss bringt. Idealerweise helfen Dir dabei Deine mindestens fünfjährige Berufserfahrung, Deine strategischen Fähigkeiten und Deine nachweislichen Erfolge beim Verkauf von technischen Produkten.
- Du bringst ein Verständnis für technische Produkte mit und scheust nicht vor innovativen Lösungen zurück, die Du zusammen mit Deinen Kollegen für unsere Kunden anhebst.
- Du hast ein kaufmännisches oder technisches Studium oder eine vergleichbare Ausbildung erfolgreich abgeschlossen, arbeitest selbstständig und zielorientiert und bildest zusammen mit Deinen Vertriebskollegen ein schlagkräftiges Team.
- Du sprichst und schreibst verhandlungssicher Deutsch und Englisch, beherrscht idealerweise eine weitere Fremdsprache und gehst sicher mit den gängigen MS Office Anwendungen um. Reisen zu unseren Kunden sind für Dich selbstverständlich.

Wir bieten:

Deine Work-Life-Balance mit 30 Tagen Urlaub im Jahr steht bei uns im Vordergrund. Bei uns gibt es ein flexibles Arbeitszeitmodell, Bonuszahlungen, vermögenswirksame Leistungen und einen Zuschuss zur Direktversicherung. Wir informieren unser Team monatlich über alle relevanten Geschäftszahlen und sprechen darüber bei einem gemeinsamen Mittagessen. Wir feiern gemeinsam auf dem Oktoberfest, leider dieses Jahr nicht. Ein Sommerfest und eine Weihnachtsfeier stehen auch jedes Jahr auf dem Programm. Freie Getränke (Kaffee, Wasser und diverse Säfte) stehen allen zur Verfügung.

Kontakt:

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung mit Angabe Deines Gehaltswunsches und frühestmöglichem Eintrittstermin an hr@ncte.de.

NCTE AG
Human Resources
Raiffeisenallee 3
82041 Oberhaching
www.ncte.de

Die Datenschutzerklärung der NCTE AG zu Bewerbungen kannst Du unter folgendem Link nachlesen:

https://ncte.com/wp-content/uploads/2019/08/Datenschutzerklärung_Bewerbungen_NCTE.pdf