



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 Formel 1 Teams sowie namhafte E-Bike Kunden.

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

### **Account Manager Industrie, Off-Highway und Motorsport (w/m/d)**

#### **Deine Aufgaben:**

- Du verkaufst unsere Sensoren und neue innovative Lösungen für kundenspezifische Entwicklungsprojekte an unsere nationalen und internationalen Kunden aus den Bereichen Industrie, Off-Highway und Motorsport.
- 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 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 angehst.
- 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 Bonuszahlungen, vermögenswirksame Leistungen und einen Zuschuss zur Direktversicherung. Wir informieren unser Team monatlich transparent über alle relevanten Geschäftszahlen. Unser umfassender Einarbeitungsplan hilft Dir alle relevanten Schnittstellen bestens kennenzulernen und einen schnellen Einstieg zu ermöglichen. Flexible Arbeitszeiten mit der Möglichkeit zum mobilen Arbeiten sind für uns selbstverständlich. 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](mailto:hr@ncte.de).

NCTE AG  
Human Resources  
Raiffeisenallee 3  
82041 Oberhaching  
[www.ncte.de](http://www.ncte.de)

Die Datenschutzerklärung der NCTE AG zu Bewerbungen kannst Du unter folgendem Link nachlesen: <https://www.ncte.com/datenschutz>