



Bei NCTE gestaltest Du die Zukunft mit. Wir lösen mit unserer hoch innovativen Technologie gemeinsam mit unseren Kunden die Herausforderungen bei der Drehmomentmessung für die Megatrends Digitalisierung, Industrie 4.0 und Elektromobilität. Zu unseren nationalen und internationalen Kunden zählen wir unter anderem zahlreiche Formel 1 Teams sowie namhafte E-Bike Hersteller. In unserem modernen Office in Oberhaching vor den Toren Münchens wartet eine spannende Challenge mit viel Gestaltungsspielraum auf Dich. Unser aufgeschlossenes Team bringt sich Tag für Tag mit viel Enthusiasmus für die Verwirklichung unserer Strategie ein.

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

Account Manager (w/m/d)

Deine Aufgaben:

- Du bist das Gesicht von NCTE zum Kunden und verkaufst nicht nur unsere Sensoren, sondern auch innovative Lösungen für maßgeschneiderte Entwicklungsprojekte an unsere nationalen und internationalen Kunden aus den Bereichen Industrie, Off-Highway und Motorsport.
- Du kondensierst Deine Marktbeobachtungen zu passgenauen Vertriebsaktivitäten für unsere Drehmomentsensoren: von der Kalkulation und Preisgestaltung bis hin zur Erstellung und Verhandlung von Angeboten liegt die Verantwortung des gesamten Prozesses bei Dir.
- Du prägst als Schnittstelle zu Deinen Kollegen aus der Entwicklung und dem Produktmanagement unser Produktportfolio ganz wesentlich, indem Du die Essenz aus Deinen Kundengesprächen ans Team weitergibst.
- Deine Kundennähe und die Erkenntnisse daraus lässt Du in die Gestaltung von Verkaufsunterlagen einfließen, die den Nagel auf den Kopf treffen.

Dein Profil:

- Du hast ein kaufmännisches oder technisches Studium oder eine vergleichbare Ausbildung erfolgreich abgeschlossen und besitzt genau den richtigen „Jagd-Instinkt“, um zusammen mit Deinen Vertriebskollegen ein schlagkräftiges Team zu bilden.
- Die Begeisterung für Technik liegt Dir im Blut das kann jeder Deiner (potenziellen) Kunden sofort spüren, denn Dein Drive und Deine charismatische Persönlichkeit lassen den Funken zu unseren innovativen Sensor-Lösungen sofort überspringen.
- Aufgrund Deiner mindestens 2-3 Jahre Berufserfahrung und Deiner nachweislichen Erfolge beim Verkauf technischer Produkte weißt Du, wie man ein Angebot zum finalen Abschluss bringt.
- 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 und pflegen unser kollegiales Miteinander. Unser umfassender Einarbeitungsplan hilft Dir, alle relevanten Schnittstellen bestens kennenzulernen und direkt durchzustarten. Flexible Arbeitszeiten mit der Option auf Home Office 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 frühestmöglichen Eintrittstermins an hr@ncte.de.

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

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