



WE THINK LIGHT FOR YOU

Sales Manager BeNeLux (m/w/d)

Mobiles Arbeiten

Wenn irgendwo auf der Welt eine Leuchte eingeschaltet wird, leistet Vossloh-Schwabe einen entscheidenden Beitrag dazu, dass alles reibungslos funktioniert. Wir sind Entwickler und Hersteller von LED-Systemen, d.h. wir beschäftigen uns mit allem, was zum Beleuchten von beliebigen Lebenssituationen benötigt wird. Mit Hauptsitz in Deutschland und über 500 Mitarbeitern ist die Vossloh-Schwabe Gruppe Technologieführer im Lichtsektor mit mehreren internationalen Produktionsstandorten und einem globalen Vertriebsnetz.

Ihre Aufgaben

- Einsatz Ihrer (elektro-)technischen und lichttechnischen Expertise zur erfolgreichen Vermarktung und zum Vertrieb unserer Produkte und Systemlösungen
- Pflege und Ausbau bestehender Kundenbeziehungen
- Proaktive Identifizierung, Ansprache und Gewinnung neuer Kunden in der Beleuchtungsindustrie
- Kontinuierliche Analyse von Markttrends, Preisentwicklungen und technologischen Innovationen sowie die Ausrichtung entsprechender Vertriebsstrategien
- Identifikation relevanter Entscheidungsträger auf Kundenseite sowie Aufbau langfristiger, aktiver Geschäftsbeziehungen
- Ganzheitliches Denken in Beleuchtungssystemen, um unsere Unternehmensphilosophie des Verkaufs von Komplettlösungen voranzutreiben
- Fachliche Unterstützung und Übernahme von Koordinationsaufgaben innerhalb des Vertriebsteams
- Enge Zusammenarbeit mit internen Fachabteilungen wie F&E, Produktmanagement und Einkauf zur Sicherstellung eines effektiven Verkaufsprozesses
- Organisierte, strukturierte Planung und konsequente Umsetzung der Vertriebsaktivitäten
- Verantwortung für die Planung und Erreichung der Vertriebsziele (Sales-Budget) innerhalb der Region

Ihr Profil

- Abgeschlossenes elektrotechnisches/kaufmännisches Studium oder eine vergleichbare Ausbildung
- Mehrjährige Vertriebserfahrung in der Beleuchtungsbranche und/oder Elektrotechnik
- Bestehendes Netzwerk innerhalb der Beleuchtungsbranche von Vorteil
- Begeisterung für Licht und Beleuchtungen sowie eine hohe Affinität zu technologischen Entwicklungen
- Ausgeprägte Kommunikations- und Präsentationsstärke kombiniert mit hoher Organisationsfähigkeit
- Proaktive Denk- und eigenverantwortliche Arbeitsweise sowie die Fähigkeit, intern und extern Impulse zu setzen, um den Vertrieb und die Kundenbindung voranzutreiben
- Sicherer Umgang mit den MS Office-Anwendungen
- Strukturierte und selbständige Arbeitsweise sowie Eigeninitiative
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift sowie Französischkenntnisse von Vorteil
- Reisebereitschaft

Wir bieten



Anspruchsvolle und vielseitige Tätigkeiten



Mobiles Arbeiten bis zu zwei Tage pro Woche



Förderung der beruflichen Weiterbildung



Zuschuss zur betrieblichen Altersvorsorge



Vergünstigungen über unseren Mitarbeitershops



Firmenevents

Wir freuen uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen, idealerweise in einer Datei, unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihrer Verfügbarkeit an Nadja Zinßer: jobs@vossloh-schwabe.com

Hinweis: Die Nennung der männlichen Form bei hier aufgeführten Begriffen erfolgt geschlechterunspezifisch und beinhaltet keine Wertung.