

ACCRETECH ist einer der weltweit führenden Hersteller von Produktionsanlagen für die Halbleiterindustrie sowie von Systemen für die Form- und Oberflächenmesstechnik. Vom europäischen Hauptquartier in München aus betreuen wir über ein Netzwerk von Vertriebs- und Kundendienststellen den gesamten europäischen Markt.

Im Rahmen unserer weiteren Expansion und zur Betreuung unserer Kunden im europäischen Raum suchen wir am Standort München in Vollzeit (40h/Woche) zum nächst möglichen Zeitpunkt eine/n

Sales Manager / Senior Sales (m/w/d)

Für den Bereich Halbleiterindustrie („B2B“)

Für diese Aufgaben können Sie Verantwortung übernehmen:

- Sie verantworten sowohl die Betreuung eines bestehenden (Schlüssel-)Kundenstammes und die Intensivierung der bestehenden Geschäftsbeziehungen, als auch die Neukunden- und Neuprojektgewinnung.
- Sie führen ein kleines Vertriebsteam mit eigener direkter operativer Verantwortung insbesondere bei den Key Accounts.
- Sie sind darüber hinaus ein kompetenter Ansprechpartner bezüglich unserer hochwertigen, innovativen und erklärungsbedürftigen Produktpalette. Dabei werden Sie selbstverständlich von unseren Spezialisten unterstützt.
- Sie beobachten permanent den Markt und erschließen durch Ihre Kreativität und Ihren Ideenreichtum neue Kundenpotentiale und Netzwerke bis ins obere Management Ihrer Kunden.
- Sie verantworten für Ihr Gebiet Projekte von der Akquise über die Kundenspezifikationen und die passenden Angebote bis hin zum Abschluss.

Das erwarten wir von Ihnen:

- Sie sind idealerweise Diplom-Ingenieur/in oder Techniker/in der Fachrichtung Elektro- bzw. Automatisierungstechnik, oder Vertriebsingenieur/in, oder Sie verfügen über eine technische Ausbildung. Erfahrung in der Halbleiterindustrie ist von Vorteil, sowie ein gutes Netzwerk zum Management unserer Key Accounts.
- Sie haben bereits mehrjährige Erfahrung im Außendienst gesammelt und sind aufgrund Ihrer guten technischen Ausbildung in der Lage, erklärungsbedürftige Produkte zu präsentieren.
- Sie können bereits Erfahrungen in der Personalführung vorweisen und könnten auch ein regionales Vertriebsteam verantworten.
- Sie verfügen über großen Willen zum Erfolg, sicheres Auftreten, soziale Kompetenz sowie gutes Verhandlungsgeschick.
- Teamfähigkeit, Zuverlässigkeit, eine selbstständige Arbeitsweise und die Bereitschaft Verantwortung zu übernehmen runden Ihr Profil ab.
- Hohe Bereitschaft zu Dienstreisen im Inland und Ausland, Führerschein Klasse B
- Fließende Deutsch- und gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift sowie einen sicheren Umgang mit MS Office setzen wir voraus. Praxiserfahrungen mit Salesforce sind von Vorteil.

Das erwartet Sie bei uns:

- Selbständiges und eigenverantwortliches Arbeiten mit Raum zur individuellen Entfaltung und Gestaltung
- Ein abwechslungsreiches und umfassendes Arbeitsumfeld mit Wachstumspotential
- Motivierte und dynamische Teams in einer offenen Unternehmenskultur
- Betriebliche Altersvorsorge
- Firmenwagen mit Privatnutzung

Wir bieten Ihnen eine abwechslungsreiche Tätigkeit in einem hochmotivierten Team, persönliche und fachliche Weiterentwicklungsmöglichkeiten. Firmenevents, ein Aufenthaltsraum mit Küche, frisches Obst & Getränke, JobRad, Arbeitgeberzuschüsse zum Mittagessen und für den ÖPNV sind für uns selbstverständlich. **Interessiert?** Dann freuen wir uns auf Ihre aussagekräftigen und vollständigen Bewerbungsunterlagen per E-Mail mit Angabe des frühestmöglichen Eintrittszeitpunktes und Ihres Gehaltswunsches.