

Unser Klient: Das Unternehmen ist der führende mittelständische Distributor für elektronische Bauelemente. Das Angebot umfasst diskrete Halbleiter, passive und elektromechanische Komponenten sowie Displays und Wireless-Produkte.

Für den Raum **Süddeutschland** suchen wir ab sofort:

Account Manager (m/w/d) **elektronische Bauelemente**

Ihre Aufgaben

- Ausweitung unserer regionalen Präsenz durch eigenverantwortliche Akquisition vordefinierter Schlüsselkunden und die optimale Betreuung und Pflege bestehender Kundenbeziehungen in Zusammenarbeit mit dem Innendienst
- Design-In von elektronischen Komponenten bei den zu betreuenden Kunden
- Repräsentation des Unternehmens mit technischer und kommerzieller Kompetenz nach außen
- Erkennen von Kundenpotenzial, Verfolgung aktueller Entwicklungen auf dem Markt der elektronischen Bauelemente und Durchführung von Markt- und Kundenanalysen
- Enge Zusammenarbeit mit dem Innendienst, Auftragsabwicklung und Produkt Marketing

Worauf wir uns freuen:

- Sie haben eine abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung
- Sie besitzen mehrjährige Berufserfahrung im Vertriebsaußendienst, idealerweise mit technischem Hintergrund (im Bereich elektronischer Bauelemente/Distribution wären vorteilhaft)
- Sie verfügen über ein hohes Maß an Kunden- und Serviceorientierung
- Sie sind ein Teamplayer, zeigen Eigeninitiative und handeln lösungsorientiert
- Sie sind kontaktfreudig, kommunikationsstark, offen und ehrlich
- Sie verfügen über Verhandlungsgeschick, sind organisiert und arbeiten umsatzorientiert
- Sie sind aufgeschlossen, zuverlässig und selbstständiges Arbeiten im Home-Office gewohnt
- Sie sprechen fließend Deutsch und verfügen idealerweise über gute Englischkenntnisse
- Sie besitzen gute MS Office Skills und Verständnis für ERP- / CRM-Systeme
- Sie haben Ihren Wohnsitz jetzt oder künftig in Süddeutschland.

Was Sie von uns erwarten können:

- Innovatives Arbeitsumfeld mit attraktiver Hybridlösung zwischen mobilem-Arbeiten und Büropräsenz
- Offene Unternehmenskultur in einem wachsenden Unternehmen
- Kollegiales Team mit flachen Hierarchien und kurzen Kommunikationswegen
- Umfassende Einarbeitung
- Flexible Arbeitszeiten (elektronische Zeiterfassung) / Home-Office
- Attraktiver Firmenwagen, den Sie auch privat benutzen können
- Berufliche und persönliche Weiterbildung
- Dienstrad-Leasing Konzept (JobRad®)
- Firmen-Events