



Unser Auftraggeber ist ein dynamisches und innovatives Software-Unternehmen für CAD/CAM-Software im Bereich Medizintechnik.

Für den Standort in Darmstadt sucht unser Mandant zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen qualifizierten:

Sales Manager DACH/EE (m/w/d) - 40%-60% remote möglich

Job-ID: CF-00004139

Ort: Darmstadt

Ihre Hauptaufgaben:

- Erzielen von Wachstum und Erreichen der Umsatzziele durch erfolgreiches Management der Vertriebsregion
- Entwurf und Umsetzung eines strategischen Geschäftsplans, der das Vertriebsnetz des Unternehmens ausbaut und eine starke Präsenz in der jeweiligen Region sicherstellt
- Selbstständige Zielsetzung, Coaching und Leistungsüberwachung der Distributoren und Partner in der jeweiligen Region
- Aufbau und Förderung starker, langfristiger Kundenbeziehungen durch die Zusammenarbeit mit diesen, sowie Verständnis für die Bedürfnisse der Kunden
- Ausgeprägte Fähigkeit, Probleme vor Ort zu erkennen und zu lösen
- Präsentation von Umsatz-, Ertrags- und Kostenberichten und realistischen Prognosen für den Vertriebsdirektor in Darmstadt
- Identifizierung aufstrebender Märkte und Marktverschiebungen bei gleichzeitiger Kenntnis neuer Produkte und des Wettbewerbsstatus
- Teilnahme und Organisation von Messen und anderen Veranstaltungen vor Ort
- Zusammenarbeit mit dem Customer Service Team für EMEA
- Zusammenarbeit mit dem Application Support Team für EMEA

Ihre fachlichen Voraussetzungen:

- Hochschulabschluss (oder gleichwertiger Abschluss), idealerweise mit wirtschaftswissenschaftlichem Schwerpunkt (oder ähnlich)
- 5+ Jahre intensive Erfahrung in einer relevanten Vertriebsfunktion
- 3+ Jahre Erfahrung in der Dentalbranche
- Nachgewiesene Vertriebserfahrung
- Erfahrung in der Erstellung von qualitativ hochwertigen Verkaufsunterlagen
- Ein intensives Verständnis für die erfolgreiche Durchführung von Präsentationen auf hohem Niveau
- Ausgezeichnete deutsche und englische Sprachkenntnisse in Wort und Schrift
- Andere Sprachen sind willkommen

Ihre persönlichen Voraussetzungen:

- Zwischenmenschliche Fähigkeiten und Kenntnisse im Umgang mit einer Reihe von Menschen, einschließlich Standortpersonal, Lieferanten und Kunden
- Unternehmerische Denkweise

- Eine Leidenschaft für das Reisen

Unser Mandant bietet:

Spannende und abwechslungsreiche Tätigkeiten in einem dynamischen und wachstumsorientierten Softwareunternehmen. Es erwarten Sie flache Hierarchien und effiziente Entscheidungsprozesse. Sie können sich auf eine positive Arbeitsatmosphäre, die sowohl individuelle Freiheit als auch Verantwortung fördert, freuen. Ferner erwarten Sie ein ausgeprägter Teamgeist und ein sehr gutes Arbeitsklima sowie moderne Büros und Arbeitsplätze. Flexible Arbeitszeiten und Homeoffice Möglichkeiten sind selbstverständlich.



Your Contact Person:

Cagla Özcan

auteega GmbH
Kaiserring 14-16
68161 Mannheim

Phone: +49 621 122 664 12

E-Mail: cagla.oezcan@auteega.com

Apply now