



JUNIOR SALES MANAGER

(M/W/D)

IHRE AUFGABEN

- Betreuung bestehender Key Accounts
- Akquise von Neukunden insbesondere in den Bereichen Automotive, Medizin- und Analysetechnik
- Sicherstellung von Kundenbindung und Kundenzufriedenheit
- Verhandlung von Angeboten, Verkaufsbedingungen, Kundenverträgen und Preisen in Abstimmung mit dem Vertriebsleiter
- Aufnahme und Aufbereitung von Kundenbedarfen und Forecast-Informationen zur Unterstützung der Umsatz- und Kapazitätsplanung
- Regelmäßige Prüfung der QSV-Richtlinien der Key Accounts
- Angebotserstellung auf Basis von Kundenanfragen durch Zuarbeit der F&E-Abteilung und in Abstimmung mit dem Vertriebsteam
- Mitwirkung an der Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien zur Erreichung der Umsatz- und Ertragsziele
- Markt- und Potentialanalysen
- Ableiten von Maßnahmen zur Optimierung der Vertriebsaktivitäten
- Schnittstellenfunktion zwischen Kunden und Entwicklungsabteilung im Rahmen der Produktentwicklung
- Repräsentation des Unternehmens im Rahmen von Messen und Konferenzen

IHR ANSPRECHPARTNER

HELEN HÖFER
Referentin Personalrecruiting

Phone +49 36481 / 27-108
helen.hoefer@docteroptics.com

IHR PROFIL

- Kaufmännische oder technische Ausbildung, Studium oder entsprechende Berufserfahrung im Vertrieb
- gutes Verständnis für Technologien und Geschäftsprozesse
- fundierte MS Office Kenntnisse
- Erfahrung in der Anwendung von Projektmanagementsoftware (vorzugsweise MS Project) und ERP-Systemen (vorzugsweise Navision) wünschenswert
- souveränes, sicheres und verbindliches Auftreten innerhalb der eigenen Organisation sowie gegenüber Kunden und Geschäftspartnern
- ausgeprägte Kommunikations- und Präsentationsstärke sowie interkulturelle Kompetenz und Teamfähigkeit
- verhandlungssichere Englischkenntnisse
- Flexibilität und Reisebereitschaft (international)

UNSER ANGEBOT

- Abwechslungsreiche Tätigkeit in einem dynamischen und innovativen Arbeitsumfeld
- Vollumfängliche und strukturierte Einarbeitung
- Qualifikationsgerechte Weiterbildungsmöglichkeiten
- Kollegiales Betriebsklima mit kurzen Entscheidungswegen
- Entwicklungsperspektiven zum Sales- und Senior Sales Manager
- Attraktive Vergütung inkl. betrieblicher Altersvorsorge und weiteren Sozialleistungen
- Zuschüsse zu etwaigen Kinderbetreuungskosten
- Flexibles familienfreundliches Arbeitszeitmodell (Gleitzeit) mit Homeoffice-Option
- Maßnahmen der Gesundheitsförderung inkl. optionalem Bikeleasing und eine Standortkantine

