



Seit über 15 Jahren bietet unser Klient individuelle Unternehmenslösungen im Bereich Identifikation und Digitalisierung und bewegt sich mit ausgeprägter Zukunftsorientierung stets am Puls der Zeit. Das dynamische Unternehmen begleitet seine Kunden als Berater, Hersteller und Dienstleister auf dem Weg in die digitale Welt. Dafür bietet es individuelle Lösungen aus einem breiten Portfolio von kundenspezifischen Karten-, RFID- oder Kennzeichnungslösungen, elektronischer Beschilderung und automatischer Identifikation bis hin zu autonomer, mobiler Robotik. Mit flexiblen Dienstleistungen, modernsten IoT- und RFID-Systemen, starker Vernetzung und KI trägt es dazu bei, das Work-flow-Management und die Prozesse der Kunden, v.a. aus Handel, Industrie und Logistik, zu automatisieren und zu optimieren.

Im Zuge des weiteren Wachstums suchen wir zur Betreuung der Stammkunden und zum Aufbau neuer Geschäftsfelder am **Standort Passau und/oder remote** mehrere

Sales Manager / Account Manager m/w/d

smarte Industrielösungen für Digitalisierung und Automatisierung

Ihre Aufgabe

- Abhängig von Ihrer Vertriebserfahrung und Leidenschaft: Betreuung und Ausbau der Bestandskunden im Geschäftsbereich „electronic-shelf-Lösungen“ für Industrie und Logistik oder Auf- und Ausbau des neuen Geschäftsbereichs „autonome mobile Roboter“ für Industrie und Handel
- Sie bearbeiten Anfragen und Angebote und übernehmen das Projektmanagement
- Dazu stehen Sie in direktem Kontakt mit Kunden, Lieferanten und Partnern auch vor Ort (Reisetätigkeit in Deutschland bis zu 20%)
- Bei Konferenz- und Messebesuchen sowie Kundenschulungen sind Sie aktiv dabei

Die Anforderungen

- Fundierter kaufmännischer Ausbildungshintergrund und hohe technische Affinität
- Begeisterung für Innovation und Freude daran, sich mit Neuem auseinanderzusetzen
- Vertriebserfahrung; idealerweise im Bereich erklärungsbedürftiger Produkte
- gutes IT-Grundverständnis
- Kommunikations- und Präsentationsstärke und sicheres Auftreten
- gutes Deutsch und Englisch

Das Angebot

- unbefristete Festanstellung* mit attraktiver Vergütung und Boni
- eigenverantwortliches Arbeiten mit Raum für eigene Ideen und Vorschläge
- flexible Arbeitszeitmodelle für gute Work-Life-Balance; Möglichkeit zu Sabbatical
- betriebliche Altersvorsorge und zertifiziertes Gesundheitsprogramm
- Remote arbeiten möglich bis zu 100%
- Individuelle Trainings und Weiterbildung, hauseigene Academy und E-Learning-Plattform
- steuerfreie Sachbezüge und Mitarbeitervorteile beim Kauf elektronischer Produkte
- freie Getränke; kleine und große Firmenevents, extern und intern
- Firmenwagen, Jobrad-Leasing, Firmenhandy

Kommen Sie ins Team! Erleben Sie Innovation! Schicken Sie Ihre Bewerbung per mail oder rufen Sie einfach durch! Frau Gräter freut sich auf Ihren Anruf und Ihre Fragen.

*Hinweis: Ein Arbeitsvertrag kommt immer direkt mit unserem Auftraggeber zustande, wir unterstützen aber nicht nur unsere Kunden, sondern stehen auch Ihnen als neutraler Mittler und Ansprechpartner zur Verfügung.