



Wir suchen ab sofort einen **Regional Sales Manager – Air Traffic Control Solutions and Public Transportation (m/w/d)** in Geretsried im bayerischen Alpenvorland.

Wir bei EIZO Technologies sind überzeugt, dass der einfachste Weg nicht immer der Beste ist. Deshalb sind wir der richtige Arbeitgeber für Möglich-Macher, die selbst die Ärmel hochkrempeln und anpacken. Als Weltmarktführer für Visualisierungslösungen in der Flugsicherung verbinden wir die Direktheit des Mittelstands mit der Sicherheit eines Weltkonzerns. Dank unseres unkomplizierten Miteinanders und unserer kurzen Entscheidungswege können wir uns dabei voll auf das fokussieren, was uns stark macht.

Wir passen zu Dir, wenn...

- ... Du Spaß an modernen Technologien hast und diese im Air Traffic Control/Management sowie im Flughafenumfeld und öffentlichen Nah- und Fernverkehr verkaufen möchtest
- ... Du Spaß hast beim Aufbau einer neuen Sales Region mit Identifikation des notwendigen Kundenstamms im Bereich Air Navigation Service Partners, Flughäfen/Flughafenbetreibern (Markt-, Wettbewerb- und Potentialanalyse) und Öffentlicher Nahverkehr sowie öffentliche Sicherheitsbehörden
- ... Du verkaufsfördernde Maßnahmen entwickelst und systematisch die zugewiesene Vertriebsregion ausbaust
- ... Du die Direktheit des Mittelständlers und die Sicherheit eines Weltkonzerns schätzt
- ... Dir unkomplizierte Zusammenarbeit in einem Team wichtig ist
- ... Du ein hohes Maß an Eigeninitiative besitzt

Du passt zu uns, wenn...

- ... Du Spaß am Verkaufen hast und täglich mit neuen Menschen in Kontakt treten möchtest
- ... Du Verkaufspotential identifizieren, angehen und leben kannst
- ... Du Erfahrung mit Value Based Selling Methoden hast und diese aktiv im Verkaufsgespräch einsetzen kannst
- ... Du verhandlungssichere Deutsch- und/oder Englischkenntnisse hast (weitere Fremdsprache von Vorteil)
- ... Du Freude an einer internationalen Reisetätigkeit von mind. 50% deiner Arbeitszeit hast

Dein Beitrag:

- Du analysiert lokale Märkte und erstellst Verkaufspotentialanalysen und lokale Vertriebsstrategien.
- Du sorgst für die Umsetzung der lokalen Vertriebsstrategien und baust Dein Netzwerk mit den Verkaufsentscheidern in Deinem Netzwerk auf.
- Du organisierst vor Ort technische Kundenberatungen zu unseren Produkten und Produktlösungen, bei Bedarf auch technische Produktvorschläge anhand der Kundenbedarfsanalyse.
- Du führst selbständig Verkaufsgespräche, Preisverhandlungen sowie Kundenvertragsverhandlungen.
- Im Falle einer Kundenreklamation gehst Du proaktiv das Claim Management an, um die Kundenreklamation erfolgreich zu einem aktiven Verkaufsgespräch zu nutzen.

Bitte sende Deine Bewerbung mit Deinem frühestmöglichem Eintrittstermin per E-Mail an:

bewerbung.etg@eizo.com

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung!