

Eberle Controls bietet seit über 90 Jahren intelligente Lösungen zur Temperaturregelung, Klimatisierung und Steuerung für Privathaushalte sowie für öffentliche und gewerbliche Bauten. Gegründet 1932 beschäftigt EBERLE am Firmensitz in Nürnberg mehr als 150 Mitarbeiter.

Area Sales Manager (m/w/d) mit Verantwortung für Key Accounts

Vertriebsgebiet: Dreieck Berlin–Leipzig–Hamburg

Aufgaben

- Verantwortung als professioneller Verkäufer (m/w/d) sowohl für die erfolgreiche Weiterentwicklung bestehender Kundenbeziehungen als auch den signifikanten Ausbau des zugeordneten Vertriebsgebietes
- Betreuung von OEM-Kunden und Handelspartnern in den Bereichen Elektro und Heizung
- Übernahme der Verantwortung für ausgewählte Key Accounts
- Entwicklung von maßgeschneiderten Lösungen mit dem Fokus auf die Kundenbedürfnisse
- Aktive Verfolgung der Entwicklungen in der Temperatursteuerung in Wohngebäuden und die gezielte Umsetzung in Chancen für das Unternehmen
- Erarbeitung von zielgerichteten, erfolgreichen Konzepten mit dem Vertriebs- und Marketingteam
- Selbstständiges und eigenverantwortliches Arbeiten innerhalb der definierten Region
- Sie berichten direkt an den Vertriebsleiter, der Sie dabei unterstützen wird, schnell in Ihre neue Verantwortung zu starten

Qualifikation

- Fundierte Erfahrung im professionellen Verkauf von Produkten und Lösungen, vorzugsweise in unserem Markt
- Abgeschlossene Ausbildung im technischen Bereich, vorzugsweise Elektrotechnik / Elektronik oder Gebäudeautomation
- Ausgezeichnete analytische und kommunikative Fähigkeiten sowie umfassende Kenntnisse im Umgang mit Marketing- und Vertriebskonzepten, in Verkaufsprozessen, im Value-Added Selling und in der Verhandlungsführung
- Ableitung von individuellen, bedarfsgerechten Lösungen mittels aktiven Zuhörens und strategischer Fragen
- Ausgeprägte Teamplayer-Mentalität, Zuverlässigkeit und Verbindlichkeit
- Fähigkeit, Beziehungen zu Neukunden aufzubauen und langfristig Kundenbeziehungen sowie Netzwerke systematisch auszubauen
- Ausgeprägte Motivation, selbstständiges und zielorientiertes Arbeiten sowie aktive Mitgestaltung von Veränderungsprozessen
- Bereitschaft zur Durchführung von Schulungen und Teilnahme an Messen
- Hohe Reisebereitschaft
- Sicherer Umgang mit MS Office
- Gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Wir bieten

- **Onboarding:** Mehrtägiges Onboarding-Programm während der Einarbeitungsphase
- **Flexibles Arbeitszeitmodell:** Flexikonto – und natürlich ist Reisezeit Arbeitszeit
- **Homeoffice:** Perfekt technisch ausgestattet von uns, arbeitsfähig – egal von wo
- **Individuelle Entwicklungsmöglichkeiten:** Wir unterstützen mit fachspezifischen Weiterbildungsmöglichkeiten, Coachings und regelmäßigen Entwicklungsgesprächen.

- **Work-Life-Balance:** 30 Urlaubstage plus arbeitsfreie Tage an Heiligabend und Silvester sowie flexible Arbeitszeiten
- **Vergütung:** Eine attraktive, leistungsgerechte Vergütung mit interessanten Rahmenbedingungen und Sozialleistungen inklusive Firmenwagen
- **Firmenevents:** Sommerfest und Weihnachtsfeier

Finden Sie sich in der Stellenanzeige wieder? Dann freuen wir uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen.

Ihr Kontakt für alle Fragen rund um Ihre Bewerbung:

Johanna Ruder - Human Resources: bewerbungen@eberle.de