

# Sales Manager (m/f)

## Ihr Aufgabengebiet

- Nachhaltige Akquisition von Neukunden im DACH-Bereich
- Produkt- und Lösungsberatung
- Angebotslegung
- Preisverhandlung und Vertragsabschlüsse
- Besuche von internationalen Messen und Kongressen

## Ihr Profil

- Sie sind eine selbstbewusste und ehrgeizige Vertriebsperson mit hoher Kundenorientierung und ausgeprägter unternehmerischer Einstellung.
- Sie haben eine fundierte technische und/oder betriebswirtschaftliche Ausbildung.
- Sie stellen eine Verkäuferpersönlichkeit dar, die nachweislich erfolgreich im B2B-Vertrieb tätig war.
- Dabei haben Sie idealerweise ein umfangreiches Netzwerk aufgebaut.
- Mit Begeisterung bieten Sie Kunden Lösungen an.
- Sie sind ein loyales und langfristig orientiertes Teammitglied.
- Sie bringen Reisebereitschaft für die DACH-Region mit.
- Ihre englischen Sprachkenntnisse sind ausgezeichnet.
- Außerdem verfügen Sie über ausgeprägte kommunikative Fähigkeiten und einem soliden Auftreten beim Kunden.

## Unser Angebot

- Sie gehören einem dynamischen, stark wachsenden und außerordentlich innovativen Unternehmen an.
- Sie arbeiten an brandaktuellen und zukunftsweisenden Themen im Bereich IoT und Industrie 4.0.
- Sie sind in einem angenehmen und von Wertschätzung geprägten Arbeitsumfeld Mitglied eines erfolgreichen, internationalen Teams.

Für die Position gilt je nach Einsatzgebiet ein kollektivvertragliches Mindestgehalt laut Kollektiv (IT KV/ST1). Wir bieten jedoch eine marktconforme Überzahlung in Abhängigkeit von der Qualifikation und der Erfahrung.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

**t-matix solutions gmbh**

Ursula Zach

t-matix solutions gmbh

**Web:** [www.t-matix.com](http://www.t-matix.com)