

Wir suchen einen

Strategic Account Manager (m/w/d)



Festanstellung in Vollzeit

EFFILUX ist mittelständischer Hersteller von LED-Beleuchtungen für die industrielle Bildverarbeitungsindustrie. Unser **Mehrwert** liegt in **Innovation, Design und Engineering** von Lösungen mit **LEDs, Optik, Elektronik** und **Mechanik**, die den Bedürfnissen der Kunden am besten entsprechen. Unser Stammhaus bei Paris in Frankreich wurde 2009 gegründet. Seit 2017 besteht mit der EFFILUX GmbH eine Vertriebsniederlassung in Deutschland. EFFILUX gehört zur CCS Inc., einem weltweit führenden Anbieter für Beleuchtungstechnologie.

Durch unsere **erfolgreiche Entwicklung** in Deutschland suchen wir **Verstärkung** im Vertrieb!

Welche Aufgaben erwarten Dich?

- Du akquirierst, identifizierst und qualifizierst Opportunities bei unseren bestehenden Key Accounts und weiteren strategischen Accounts in der Region DACH.
- Dabei identifizierst Du das vollständig Buying Center, wenn erforderlich inkl. C-level, und involvierst alle Beteiligten.
- Dies erlaubt Dir Opportunities zügig zu entwickeln und erfolgreich in langfristiges Wiederholgeschäft umzuwandeln.
- Bei bestehenden Key Accounts erweiterst Du fortlaufend Dein Netzwerk, und erhöhst den Anteil an EFFILUX-Produkten.
- Du kommunizierst eng mit unseren Teams in Deutschland und Frankreich, z.B. dem Produkt- und Projektmanagement.

Was bieten wir Dir?

- 30 Tage Urlaub, flexible Arbeitszeiten und die Option aus dem Homeoffice zu arbeiten.
- Starker Zusammenhalt im Vertriebsteam vor Ort und im gesamten Unternehmen weltweit.
- Flache Hierarchien mit schnellen Entscheidungsprozessen und viel Gestaltungsspielraum.
- Firmenwagen zur Privatnutzung.
- Die Chance, Strukturen, Prozesse und Kommunikationswege mitzugestalten, wir wachsen schnell und wollen das auch weiter tun.

Dein Profil:

- Du hast mindestens 5 Jahre Berufserfahrung im Strategic Account Management, Key Account Management oder Business Development und hast Deine Ziele in dieser Zeit nachweislich und wiederholt erreicht oder übertroffen.
- Du verfügst über langjährige Erfahrung in der Automatisierungsindustrie, idealerweise in der industriellen Bildverarbeitung.
- Du kannst auf ein weitreichendes Netzwerk von Entscheidungsträgern, inkl. C-level, zurückgreifen.
- Du bist ein echter Teamplayer.
- Du verfügst über exzellente Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten.
- Dein vertriebsorientiertes und sicheres Auftreten insbesondere vor Ort macht Dich bei Kunden beliebt.
- Du sprichst verhandlungssicheres Deutsch und gutes Englisch.
- Du bist zu Dienstreisen im DACH-Raum bereit (ca. 50%).

Jetzt bewerben:

Bitte sende uns Deinen Lebenslauf und ggf. ein Bewerbungsschreiben mit Angabe Deiner Gehaltsvorstellung an Jobs@effilux.de.