

# Sales Manager\*in (m/w/d) (Full-time | Wallenhorst)

Commeo entwickelt und produziert innovative Lithium-Ionen Batteriesysteme und Leistungselektroniken für industrielle Energiespeicheranwendungen aller Art. Dabei legen wir größten Wert auf eine hohe Energiedichte in einem eigens entwickelten Gehäuse, ein effektives Wärmemanagement und hohe Sicherheitsstandards durch unser eigenes Batteriemanagementsystem. Gestalte die Zukunft unseres Unternehmens aktiv mit und bewirb Dich zum nächstmöglichen Zeitpunkt als:

## Sales Manager\*in (m/w/d)

Einsatzort: **Wallenhorst**

Vertragsart: **unbefristet, Vollzeit**

Job-ID: **WH-22-025**

## Deine Aufgaben

- Betreuung und Bindung von Erst- und Bestandskunden im Raum Süd-West-Deutschland oder Ost-Deutschland
- Ertrags- und Umsatzverantwortung des Vertriebsgebietes
- Unterstützung bei Erarbeitung neuer Markt-strategien zur Erreichung der Unternehmensziele
- Beschaffung und Bewertung von Markt- und Kundeninformationen
- Vertretung des Unternehmens auf Messen und Kongressen
- Analyse von Umsatzpotenzialen unter Einbeziehung des optimalen Preis-Leistungsverhältnisses
- Etablierung einer hohen Kundenzufriedenheit

## Dein Profil

- Abgeschlossenes Studium im Bereich Wirtschaftsingenieurwesen, Elektrotechnik oder Vertriebserfahrung in Verbindung mit einschlägiger Branchenkenntnis
- Erfolgreiche Vorerfahrung als Sales Manager oder Key Account Manager (mind. 4 Jahre)
- Ausgeprägter Geschäftssinn und Branchenexpertise
- Fähigkeit, auf allen Ebenen des Unternehmens glaubwürdig und effektiv zu kommunizieren und zu präsentieren
- Hohes Verhandlungsgeschick und Überzeugungskraft
- Reisebereitschaft national (und international)
- Freundliches und souveränes Auftreten
- Gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift, weitere Sprachkenntnisse von Vorteil

## Was wir Dir bieten

- abwechslungsreiche und verantwortungsvolle Aufgaben in einem hochmotivierten Team
- professionelles und kollegiales Arbeitsklima
- flache Hierarchien und offene Kommunikation
- unbefristete Festanstellung mit flexiblen Arbeitszeiten auf Vertrauensbasis
- Internes Business Coaching
- weitreichende Zusatzleistungen, Teamevents und individuelle Weiterbildungsmöglichkeiten

Bitte sende Deine vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Angabe des frühestmöglichen Eintrittsdatums und

der jeweiligen Job-ID per E-Mail (max. 3 MB) an: [job@commeo.com](mailto:job@commeo.com) oder per Post an: **Commeo GmbH, Frau Julia Stuckenberg, Otto-Lilienthal-Straße 8, 49134 Wallenhorst**

**Ansprechpartner:** [job@commeo.com](mailto:job@commeo.com)

<b>Requirements (knowledge, experience)</b>	Abgeschlossenes Studium im Bereich Wirtschaftsingenieurwesen, Elektrotechnik oder Vertriebserfahrung in Verbindung mit einschlägiger Branchenkennt.
<b>Place of employment</b>	49134 Wallenhorst, Deutschland
<b>Field of activity</b>	Sales
<b>Job type</b>	Full-time
<b>Career level</b>	With Experience

*Die Webversion dieses Stellenangebotes finden Sie unter:  
<https://www.pressebox.com/w/JO-JR2-60C>*