



Installationssysteme mit Profil



GGK GmbH & Co. KG
Installationssysteme mit Profil

Personalwesen Frau Voith
Industriegebiet Ley 1
D-35759 Greifenstein Beilstein

Fon: +49 2779 915 0
Fax: +49 2779 915 100

E-mail: hr@ggk-online.com
www.ggk-online.com

GGK zählt als mittelständisches Unternehmen zu den führenden deutschen Herstellern hochwertiger Systeme für die flexible Elektroinstallation. Eine schlagkräftige Vertriebsorganisation mit einem Dutzend Standorten in Europa vermarktet unsere überzeugenden Systemlösungen mit nachhaltigem Erfolg. Fachhandel und Verarbeiter kennen und schätzen unser relativ junges Unternehmen als besonders leistungsstarken und flexiblen Partner.

Für die Region Thüringen und Nordhessen suchen wir einen

Account Manager (m/w)

Verantwortungsbereich/Aufgaben:

- Eigenständige Vermarktung des Produktportfolios und Unterstützung unserer Vertriebspartner vor Ort
- Vertriebliche Betreuung von Kunden, Interessenten und alle weiteren die Kaufentscheidung beeinflussenden Organisationen/Personen, wie Planungsbüros, Architekten, Handelsunternehmen, Generalunternehmen etc.
- Maximale Erschließung des Marktpotentials durch Marktbeobachtung, Angebotsverfolgung, Projektvorschau, Verkaufsaktionen, Kundenschulungen, Präsentationen etc.
- Führen von Verkaufsgesprächen und Abschluss von Verträgen in Abstimmung mit Vertriebskaufleuten und Vertriebsleitung
- Laufende und umfassende Kommunikation des Vertriebsgeschehens mit Geschäftsführern und Vertriebsleitung
- Gezielte Bestands- und Bedarfsermittlung bei Neukunden durch Freibzw. Telefonakquise
- Aktives Cross Selling und Nachvermarktung von Sortimentsergänzungen

Ausbildung

Wir erwarten eine abgeschlossene kaufmännische oder elektrotechnische Ausbildung oder ein abgeschlossenes Studium der Betriebswirtschaft oder Elektrotechnik.

Kenntnisse

Vertriebserfahrung im Bereich Gebäudetechnik setzen wir voraus. Weiterhin erwarten wir professionelle Präsentationskenntnisse und geübte Verkaufs- und Verhandlungsstärke. Für die Funktion benötigen Sie PC-Kenntnisse, Knowhow über die gängigen vertriebsunterstützenden Instrumente sowie betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse.

Fähigkeiten

Kundenorientierung · Leistungsmotivation · Teamfähigkeit · Eigeninitiative
Entscheidungsfähigkeit · Verkaufstalent · Ergebnisorientierung ·

Erfahrungen

Ihre vertriebliche Berufserfahrung von mindestens 3 Jahren gestattet Ihnen ein sicheres und überzeugendes Auftreten bei unterschiedlichsten Ansprechpartnern. Als belastungssichere Persönlichkeit mit eigenständig entwickeltem Wissens- und Partnernetzwerk verfügen Sie über klare Ergebnisorientierung, hervorragendes Teamverhalten und hohe Kommunikationsfähigkeit.

Ihre Chance

Wir bieten attraktive Vergütung, vorbildliche Sozialleistungen, moderne Arbeitsplätze und eine außergewöhnliche Unternehmenskultur, die um die Bedeutung eines jeden einzelnen Mitarbeiters weiß. Wenn Sie im Team mit netten Menschen etwas bewegen und gestalten wollen, schicken Sie uns bitte Ihre aussagekräftige Bewerbung mit Ihrer Verdienstvorstellung. Wir freuen uns auf Sie!