Wir sind ein familiengeführtes Unternehmen der Elektroindustrie und gehören zu den innovativsten Mittelständlern Deutschlands. Wir sind der Spezialist für die Entwicklung, Herstellung und den Vertrieb von Produkten und Systemen für die effiziente, dezentrale Warmwasserversorgung und sind einer der führenden deutschen Hersteller von E-Durchlauferhitzern. Wir leben Verantwortung und machen intelligente und energieeffiziente, dezentrale Warmwasserversorgung zum weltweiten Standard. Wir setzen uns dafür ein, die Warmwasserversorgung von der Heizung zu trennen -für eine Zukunft ohne fossile Brennstoffe. Wir suchen einen kompetenten Vertriebsspezialisten. Sie überzeugen unsere Kunden mit technischem Fachwissen von den Vorteilen unserer Produkte in Bezug auf Energie- und Kostenersparnis, Investitionsvorteile sowie Komfort. Sie begleiten unsere Kunden aktiv auf dem Weg der Umstellung auf eine nachhaltige Warmwasserversorgung im Neubau und der Sanierung von der Projektidee bis zum installierten Produkt. Haben Sie Freude am Kontakt mit Kunden und Lust auf aktiven Vertrieb vor Ort beim Kunden? Dann kommen Sie zu uns ins Team als

International Sales Manager Benelux, Nord -/Südeuropa (m/w/d)

Diese Aufgaben erwarten Sie

> Präsentation und Vermarktung unserer Produkte bei Investoren, Bauträgern, Architekten, TGA-Planern, Großhändlern sowie Sanitär- und Elektro-Fachbetrieben
> Neukundengewinnung, Akquise von Bauprojekten und fachkundige Beratung zur elektrotechnischen Auslegung und Gebäudeplanung (Hausanschluss, Betriebskostenvergleiche, Gebäude-Infrastruktur)
> Führung abschlussorientierter Verkaufsgespräche und Gewinnung regionaler Bauprojekte (von der Ausschreibungsempfehlung bis zum Auftrag)
> Partnerschaftliche Betreuung, Schulung und Weiterentwicklung der Vertriebspartner im Ausland
> Teilnahme an Messen und Netzwerkveranstaltungen sowie Durchführung von Schulungen, Verkaufsevents, Hausmessen und Workshops
> Durchführung von Markt- und Wettbewerbsanalysen und strategische Nutzung von Kundendaten

ANSPRECHPARTNER:
Melanie Bielenberg

ANSCHRIFT:
CLAGE GmbH
Pirolweg 4
21337 Lüneburg

Das bringen Sie mit

> Begeisterung für den Vertrieb, Verhandlungsgeschick und Freude an der Kundenkommunikation auf fachlicher Ebene
> Abgeschlossene kaufmännische/technische Ausbildung oder eine vergleichbare Qualifikation
> Technische Affinität und Eigeninitiative, sich in elektro- und gebäudetechnische Grundlagen und regionale Gesetzgebung einzuarbeiten

> Erfahrung im Objektgeschäft sowie in der Sanitär-/Elektrobranche von Vorteil
> Bestehende Kontakte zu regionalen Beeinflussern wünschenswert
> Hohe Reisebereitschaft und Wohnsitz in der Grenzregion Deutschland-Niederlande oder an einem anderen zentralen Knotenpunkt der Vertriebsregion
> Kommunikationsstärke, souveränes Auftreten und Überzeugungskraft
> Selbstständige, strukturierte und ergebnisorientierte Arbeitsweise
> Fließende Sprachkenntnisse in Deutsch, Englisch und Niederländisch
> Sicherer Umgang mit MS Office und CRM-Systemen

Das bieten wir Ihnen

> Sicherer Arbeitsplatz in einem innovativen und stetig wachsenden, modernen familiengeführten Unternehmen, das einen Unterschied in Sachen Energieeffizienz und Nachhaltigkeit macht
> Inspirierende Arbeitsatmosphäre in einem dynamischen, internationalen Team mit viel Potenzial
> Attraktives Gehalt und leistungsorientierte Prämien
> Attraktive persönliche und fachliche Entwicklungsmöglichkeiten für Ihre individuellen Ziele
> Kurze Kommunikationswege, flache Hierarchien sowie kollegiales und agiles Arbeitsumfeld
> Flexible Arbeitszeiten für den gemeinsamen Erfolg
> Gut ausgestattetes Dienstfahrzeug zur privaten Nutzung (gerne auch ein modernes E-Fahrzeug
> Modernste technische Ausstattung wie iPhone und iPad
> Vor Ort in Lüneburg: Eigene frische Mitarbeiter-Küche, Fitnessangebote, betriebliches Gesundheitsmanagement, Mitarbeiterevents

Informationen über unseren Datenschutz im Hinblick auf Bewerbungen finden Sie im Dokument »Datenschutzhinweise für Bewerber« (https://www.clage.com/de/datenschutzhinweise-fuer-bewerber).