



Unser Mandant ist ein führender Anbieter im Bereich der hochwertigen Elektrotechnik. Mit hochmodernen Lösungen und Produkten „engineered in Germany“ und über 30 Jahren Erfahrung gestaltet das Unternehmen den globalen Markt entscheidend mit. Kunden sind sowohl öffentliche Auftraggeber wie Behörden und Verkehrsbetriebe als auch privatwirtschaftliche Auftraggeber. Ziel ist immer die Entwicklung und Umsetzung einer maßgeschneiderten Systemlösung, die sich an die individuellen Bedürfnisse des Kunden anpasst. Das Unternehmen lebt ein offenes und gemeinschaftliches Miteinander mit viel Eigenständigkeit und flachen Hierarchien.

Für den weiteren Ausbau der vertrieblichen Aktivitäten suchen wir mit Dienstsitz in der Region Hannover oder mit ortsflexiblem Arbeiten an einem beliebigen Standort in Deutschland oder Österreich einen

Vertriebsmanager für Funksysteme (w/m/d)

Ihre Aufgaben:

- Aktiver Vertrieb von Systemlösungen, Positionierung am Markt und Weiterentwicklung des europäischen Geschäfts mit Funksystemen
- Gewinnung neuer Kunden durch gezielte Ansprache und Identifizierung von Möglichkeiten
- Betreuung bestehender Kunden und Erweiterung des Bestandskundengeschäfts
- Ausbau des Netzwerks
- Konzeption und Implementierung erfolgreicher Vertriebsstrategien
- Verantwortliche Begleitung der akquirierten Projekte vom Erstkontakt bis zum Vertragsabschluss
- Entwicklung von komplexen Angeboten zusammen mit den entsprechenden Kollegen
- Aktives Auftreten bei Kundenterminen, bei Präsentationen und auf Messen

Ihr Profil:

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium oder Ausbildung mit technischem oder wirtschaftlichem Bezug
- Umfassende Erfahrung im Lösungsvertrieb in der Systemtechnik, idealerweise mit elektro- oder nachrichtentechnischem Bezug (Telekommunikation, Funktechnik, Breitband, o.ä.)
- Erfahrung im langfristigen Aufbau und der Betreuung von strategischen Kunden und der Erstellung komplexer Angebote
- Allgemein gutes Technik- und IT-Verständnis
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse

Unser Angebot:

- Die Möglichkeit, in einem attraktiven Wachstumsmarkt die dynamische Entwicklung eines schnell wachsenden Unternehmensbereichs zu unterstützen und voranzubringen
- Arbeiten mit Eigenverantwortung und Gestaltungsfreiheit
- Sichere und planbare Arbeitszeiten für eine gute Work-Life-Balance
- Eine Vergütung oberhalb des Branchenschnitts
- Die Freude an der Arbeit, die durch ein gemeinschaftlich denkendes und arbeitendes Unternehmen entsteht

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung mit Angabe zu Gehaltswunsch und Verfügbarkeit, bitte ausschließlich per Mail an: kontakt@gese-cie.com
Für Fragen steht Ihnen unser Herr Sebastian Wolf gerne unter Tel. 040 22 660 222 zur Verfügung.