

Account Manager - Technical Sales (m/w/d)

unbefristet | deutschlandweit (idealerweise Raum München oder Dresden)

Sie begeistern sich für erklärungsbedürftige technische Produkte und möchten Kunden nicht nur verkaufen, sondern langfristig beraten und entwickeln? Dann bieten wir Ihnen die Möglichkeit, Ihre technische Kompetenz und Ihr Vertriebstalent in einer verantwortungsvollen Rolle einzubringen.

Als Account Manager - Technical Sales (m/w/d) betreuen Sie eigenverantwortlich einen definierten Kundenstamm, entwickeln bestehende Geschäftsbeziehungen weiter und fungieren als zentrale Schnittstelle zwischen Kunden, internationalen Partnern - insbesondere in den USA - und unseren internen Fachabteilungen.

Ihre Aufgaben

- Ganzheitliche Betreuung und strategischer Ausbau eines definierten Kundenportfolios im industriellen B2B-Umfeld
- Technische Beratung zu Produkten aus dem Bereich Gas & Fluid Handling, u. a. PFA-Schläuche, Ventile, Refraktometer und Heizmanschetten
- Analyse von Kundenanforderungen sowie Auswertung technischer Spezifikationen und Datenblätter zur passgenauen Lösungsfindung
- Verantwortung für den Angebotsprozess von der technischen Klärung bis zum Vertragsabschluss
- Enge Abstimmung mit internen Fachabteilungen sowie internationalen Lieferanten und Technologiepartnern
- Regelmäßige Kundenbesuche sowie projektbezogene Reisen im In- und Ausland
- Markt- und Wettbewerbsbeobachtung sowie aktive Einbringung von Impulsen zur Weiterentwicklung unseres Produkt- und Lösungspportfolios

Ihr Profil - das bringen Sie mit

- Abgeschlossenes Studium (z. B. Wirtschaftsingenieurwesen, Ingenieurwissenschaften, Betriebswirtschaft) oder eine vergleichbare Qualifikation
- Erfahrung im technischen B2B-Vertrieb, idealerweise als Account Manager, Technical Sales Manager oder in einer vergleichbaren Rolle
- Ausgeprägtes technisches Verständnis und Freude an erklärungsbedürftigen Produkten und Anwendungen
- Sicherer Umgang mit technischen Unterlagen, Spezifikationen und kundenspezifischen Anforderungen
- Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift für die Zusammenarbeit mit internationalen Partnern (zwingend erforderlich)
- Kundenorientierte, strukturierte und eigenverantwortliche Arbeitsweise
- Verhandlungssicherheit, überzeugende Kommunikationsfähigkeit und professionelles Auftreten
- Reisebereitschaft sowie Teamgeist und Eigeninitiative

Das bieten wir Ihnen

- Unbefristete Festanstellung mit langfristiger Perspektive und Gestaltungsspielraum
- Attraktives Vergütungspaket inklusive Dienstwagen zur privaten Nutzung
- Jobbike
- Zuschuss zur betrieblichen Altersvorsorge
- Anteilige Übernahme von Kinderbetreuungskosten
- Hohe Flexibilität bei Arbeitszeiten und Arbeitsorganisation
- Kurze Entscheidungswege sowie ein kollegiales, international geprägtes Arbeitsumfeld