

Die SIBA ist Experte für elektrische Schmelzsicherungen. Als mittelständisches, international tätiges Unternehmen fertigen wir seit über 70 Jahren mit rund 380 Mitarbeitern an unserem Stammwerk in Lünen. Unser Produktspektrum umfasst Hoch- und Niederspannungssicherungen, Sicherungen für die (Leistungs-)Elektronik sowie kundenspezifische Sondertypen.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir zum sofortigen Eintritt:

Account Manager (w/m/d) Vertrieb Europa

Als Account Manager sind Sie Interface zwischen unserem Stammwerk einerseits und unseren europäischen Vertriebstöchtern, /-partnern und Kunden andererseits. Sie unterstützen bei der Umsetzung der SIBA Vertriebsstrategie unter anderem im Hinblick auf die Gestaltung der internationalen Vertriebsorganisation und übernehmen Aufgaben im operativen Marketing.

Ihr Aufgabengebiet:

- Begleitende Unterstützung der Vertriebstöchter und -partner bei der Akquisition von Neukunden mit Fokus auf das OEM Geschäft, Entwicklung einzelner Märkte sowie Unterstützung bei der Weiterentwicklung des vorhandenen Kundenstammes
- Anwendungstechnische Beratung und Erarbeitung von kundenspezifischen Lösungen
- Marktbeobachtung inklusive Aufbereitung und Weitergabe von Marktinformationen sowie Absatzplanung
- Enge Zusammenarbeit mit den Kollegen im Vertriebsinnendienst und den technischen Abteilungen im Stammwerk auch mit Blick auf Vertriebsprojekte
- Mitarbeit und Teilnahme an Messen sowie sonstigen Kundenveranstaltungen

Ihr Profil:

- Abgeschlossenes elektrotechnisches Studium oder vergleichbare Qualifikation
- Mehrjährige Berufserfahrung im technischen, internationalen Vertrieb von erklärungsbedürftigen Produkten werden vorausgesetzt
- Branchenerfahrung aus der Elektro- oder Steuerungstechnik
- Erfahrung in Change Management Prozessen inklusive Fingerspitzengefühl im Umgang mit anderen Kulturen
- Selbständig arbeitende, engagierte und kontaktfreudige Persönlichkeit mit hoher Kundenorientierung, Planungs- und Organisationsgeschick sowie Cleverness
- Hands-on Mentalität sowie Präsentationsstärke und ausgezeichnete kommunikative Fähigkeiten
- sicherer Umgang mit den gängigen MS-Office und CRM-Anwendungen
- Reisetätigkeit ca. 30% im Vertriebsgebiet
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Wir Bieten:

- Attraktives Arbeitsumfeld in einem wachsenden, gesunden Unternehmen
- Weltweite Präsenz mit dem Bekenntnis zum Produktionsstandort Lünen, Deutschland

Wenn Sie mit uns gemeinsam einen erfolgreichen Weg beschreiten möchten, senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins ausschließlich per Email an: bewerbungen@siba.de