Unser Vertriebsteam ist der Motor unseres Unternehmens und betreut seine Kunden im B2B-Markt hauptsächlich in Deutschland, der Schweiz sowie in der EU und sucht Deine (m/w/d) Unterstützung.



Startpunkt	sofort
Standort	Hamburg
Deine Aufgaben	 Unsere erklärungsbedürftigen Produkte, wie z.B. LCD- und TFT-Module mit oder ohne Touch, kennenlernen und vertreiben, Bestandskunden betreuen sowie neue Kunden- und Projekte gewinnen. Realisierung kundenspezifischer Lösungen in Zusammenarbeit mit dem Projektteam Eigenständige Terminplanung, Angebotserstellung und Nachverfolgung Vertrieb aus dem Büro heraus mit gezielten Kundenbesuchen in Eigenverwaltung Umsatzverantwortung für deine Kunden mit direktem Bericht an die Vertriebsleitung Erarbeitung von Vertriebsstrategien, um das Vertriebsgebiet weiterzuentwickeln Teilnahme an Messen
Wir bieten	 Festanstellung in Vollzeit flache Hierarchien und schnelle Entscheidungswege modernes Büro und IT-Ausstattung Home-Office Flexibles Gleitarbeitszeitmodell Schulungs- und Fortbildungsmöglichkeiten gemeinsame Aktivitäten Ausführliche Informationen findest du auf unserer Homepage
Wir erwarten	 einen Bachelor-Abschluss oder vergleichbare Ausbildung im Bereich Betriebswirtschaft selbstbewusstes Auftreten und Verhandlungs-/Abschlussstärke Eigenständige und lösungsorientierte Arbeitsweise, verantwortungsbewusstes Handeln Reisebereitschaft und Führerschein (Klasse B)
Wäre toll	 erste Vertriebserfahrung (2-5 Jahre) Technikaffinität und ein gutes Grundverständnis für Elektrotechnik
Interessiert?	Dann sende Deine Bewerbungsunterlagen an Frau Gabriele Bangert / bewerbung(at)admatec.de