



eQ-3 als Teil der ELV/eQ-3 Gruppe zählt seit fast 40 Jahren als Entwicklungshaus und Hersteller von Elektronikprodukten zu den Innovations- und Technologieführern für Home Control. Mit über 200 Produkttypen bietet eQ-3 das industrieweit breiteste Angebotsportfolio und ist mit mehr als 23 Millionen vermarkteten Funklösungen in mehr als einer Million Haushalte heute der europäische Marktführer für Smart Home. Um das starke Wachstum der vergangenen Jahre weiter zu unterstützen, bauen wir auf allen Ebenen unsere Expertenteams aus.

Zum weiteren Ausbau unseres erfahrenen Vertriebsteams suchen wir Sie als

Account Manager Retail – Schwerpunkt stationärer Einzelhandel (m/w)

Region: Deutschland – Mitte

Das sind Ihre Aufgaben:

- Selbstständige vor Ort Betreuung und Beratung Ihrer Kunden im Vertriebskanal Retail mit dem Schwerpunkt auf die stationären Händler der Einkaufskooperationen in der Vertriebsregion (Kanäle CES & Buying Groups)
- Analyse und Akquisition potenzieller Neukunden und Bedarfsanalyse für Ihre Kundengruppen
- Verantwortung für den operativen Vertriebsprozess – von der Lead-Generierung über die Lösungsberatung hin zum erfolgreichen Geschäftsabschluss und der Nachbetreuung
- Steuerung und Koordination von Kundenprojekten, Testmärkten, Marketingaktionen etc.
- Mitarbeit bei der Auftragsabwicklung, Reklamationsbearbeitung und Pflege der Daten
- Durchführung von Verkaufstrainings und kontinuierliche Beobachtung des Marktes
- Unterstützung bei der Forecast- und Umsatzplanung
- Mitwirken bei Messen und Repräsentieren des Unternehmens bei kundenbezogenen Veranstaltungen

Das bringen Sie mit:

- Sie verfügen über eine abgeschlossene kaufmännische Berufsausbildung (z.B. Kaufmann/-frau im Groß- und Außen- oder Einzelhandel) oder eine vergleichbare Qualifikation
- Sie bringen eine mehrjährige Berufserfahrung im Verkauf erklärungsbedürftiger Elektronikprodukte (vorzugsweise Haus- oder Sicherheitstechnik), idealerweise im Retailbusiness / Flächenvertrieb oder IT-Telekommunikationsmarkt mit
- Sie sind Vertriebsprofi und begeistern sich und andere für unsere Produkte rund um die Themen Smart Home, Sicherheitstechnik und Energieeffizienz. Dabei legen Sie Wert auf den Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen
- Sie sind akquisitionstark und verhandlungssicher, denken unternehmerisch, sind selbstorganisiert, erfolgsorientiert und agieren eigenständig aus dem Home Office
- Sie sind routiniert in der Anwendung von Microsoft-Office-Produkten und besitzen gute IT- und Netzwerkkennnisse
- Kaufmännisches Verständnis und hohe Reisebereitschaft runden Ihr Profil ab
- Ihr Wohnsitz liegt im Vertriebsgebiet (idealerweise im Raum Fulda / Bad Hersfeld / Kassel) und Sie besitzen eine gültige Fahrerlaubnis (Klasse B)

Es erwartet Sie eine spannende und verantwortungsvolle Position in einer innovativen und stark wachsenden mittelständischen Unternehmensgruppe mit internationaler Ausrichtung. Unsere tägliche Arbeit ist geprägt durch kurze Entscheidungswege, ein kollegiales und teamorientiertes Miteinander, ein modernes Arbeitsumfeld und eine Firmenkultur, die engagierten Mitarbeitern Respekt und Anerkennung sichert. Mit regelmäßigen Feedbacks und individuellen Weiterbildungsmaßnahmen fördern wir Ihre fachliche und persönliche Entwicklung.

Sind Sie in Zukunft dabei? Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung – bevorzugt per Mail – an bewerbung@eQ-3.de unter der Kennziffer 4013-18-10.