



eQ-3 als Teil der ELV/eQ-3 Gruppe zählt seit 40 Jahren als Entwicklungshaus und Hersteller von Elektronikprodukten zu den Innovations- und Technologieführern in den Zukunftsbereichen **Smart Home**, **Wireless Control** und **Consumer Electronics**. Mit über 200 Produkttypen bietet eQ-3 das industrieweit breiteste Angebotsportfolio und ist mit mehr als 30 Millionen vermarkteten Funklösungen in mehr als 1,7 Millionen Haushalten heute der europäische Marktführer für Smart Home.

Zur Realisierung unserer Wachstumsinitiative vergrößern wir unser Vertriebsteam und suchen deshalb Sie als

Account Manager Retail – Schwerpunkt stationärer Handel (m/w/d)

Region: Rhein-Main

Das sind Ihre Aufgaben:

- Konzeptioneller Vertrieb von Homematic IP Produkten im Vertriebskanal Retail mit dem Schwerpunkt auf stationäre Elektronikhändler 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 bis zum erfolgreichen Geschäftsabschluss und der regelmäßigen vor Ort Betreuung für einen strategischen Ausbau der Geschäftsbeziehung
- Durchführung von Verkaufstrainings und Mitwirkung bei Messen und kundenbezogenen Veranstaltungen

Das bringen Sie mit:

- Sie haben eine kaufmännische Berufsausbildung (z.B. Kaufmann/-frau im Groß- und Außen- oder Einzelhandel) oder eine vergleichbare Qualifikation erfolgreich abgeschlossen
- Sie verfügen über relevante Berufserfahrung im Verkauf erklärungsbedürftiger Elektronikprodukte, idealerweise in den Flächenmärkten im Retail-Kanal
- 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 in Ihrer Vertriebsregion
- Ihr Wohnsitz liegt im Vertriebsgebiet (idealerweise im PLZ Raum 34-37, 50-57, 60-65), Sie besitzen eine gültige Fahrerlaubnis (Klasse B) und können Ihr Profil durch eine hohe Reisebereitschaft abrunden

Es erwartet Sie eine verantwortungsvolle Position in einer stark wachsenden und international agierenden mittelständischen Unternehmensgruppe. Wirtschaftlich sehr solide bieten wir Ihnen langfristige Perspektiven und Raum für eigenverantwortliches Handeln. Unsere tägliche Arbeit ist geprägt durch ein kollegiales Miteinander mit kurzen Entscheidungswegen in einem modernen Arbeitsumfeld. 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.

Bitte schreiben Sie Herrn Rainer Lohmann unter bewerbung@eq-3.de

Die Kennziffer lautet 4112-19