

Stellenausschreibung

All for dreams! Mit dem Ziel, noch höheres Wachstum und größere Marktanteile zu erreichen, verbessern wir ständig unsere technischen Fähigkeiten, unseren Wettbewerbsvorteil und die Karrieren unseres talentierten Mitarbeiterteams.

Je tiefer wir in das Zeitalter der Robotik vordringen, desto größer wird der Einfluss von Motoren. Unsere Produktlinien umfassen den Bereich von Synchrongeneratoren und wir bieten unseren Kunden Antriebs- und Automatisierungslösungen mit den passenden Umrichtern und Motoren sowie umfassenden Dienstleistungen und Services vor Ort – sowohl standardisiert als auch angepasst an kundenspezifische Anforderungen.

NIDEC steht mit mehr als 110.000 Beschäftigten in über 40 Ländern als globaler Innovator für die Stromversorgung der Zukunft. Unser Engagement für Qualität, Kundenorientierung und individuelle Systemlösungen treibt unsere Erfolgsgeschichte an. Unsere Mitarbeiter haben eine Leidenschaft im Umgang mit „allem, was sich dreht und bewegt“, von ganz klein bis ganz groß.

Unabhängig von ihrem Standort teilen unsere Mitarbeiter eine unübertroffene Begeisterung für die Entwicklung von Antriebslösungen, die Innovationen vorantreiben und das Leben verbessern. Sie verfügen außerdem über die Beharrlichkeit, immer wieder nach Verbesserungen zu streben – sowohl auf betrieblicher als auch auf persönlicher Ebene. Nidec ist stolz darauf, diese Verbesserung zu fördern, indem es zahlreiche Möglichkeiten für den internen beruflichen Aufstieg bietet.

Bei uns ist nicht nur das Logo grün – mit der Gestaltung energieeffizienter Systemlösungen im Bereich der Elektromobilität, erneuerbaren Energien und Industrieautomation setzen wir uns leidenschaftlich für Nachhaltigkeit ein und minimieren die Umweltauswirkungen.



Zur Verstärkung unseres Teams im Produktsegment Control Techniques (CT-DACH) suchen wir einen:

Business Development Manager Distribution / Account Manager (m/w/d) Elektrotechnik

Ihre neue Herausforderung

- Ihre Aufgabe ist insbesondere die **Gewinnung von Distributoren** in dem Sie vertrieblich das Vertriebsgebiet aufbereiten und Sie erzielen und Übertreffen die gesetzten Umsatzziele.
- Darüber hinaus bauen Sie bestehenden Kundenbeziehungen aus und entwickeln Key-Account-Kunden.
- Sie haben die vollständige Kundenverantwortung und stellen sicher, dass der Kunde seine Kaufentscheidung für unsere Produkte und Leistungen trifft
- Sie unterstützen die Angebotserstellung des Innendienstes, begleiten die Auftragsabwicklung und halten den Kontakt zum Kunden
- Die Planung und Überwachung des Sales-Funnel sowie Budgets und Follow-up ist Ihr Handwerkszeug
- Sie machen den Unterschied bei der Präsentation von Produkten und Lösungen
 - auf Messen und Veranstaltungen präsentieren Sie das Unternehmens und unsere Produkte

Damit begeistern Sie uns

- Sie verfügen über ein abgeschlossenes Studium der Elektrotechnik oder eine vergleichbare Ausbildung und bringen mindestens vier Jahre Berufserfahrung im Bereich Antriebs- und Automatisierungstechnik mit.
- Sie haben Freude im Umgang mit Kunden und unterstützen gerne beim technischen Verkauf und in der Beratung.
- Erfolgreiche Vertriebstätigkeit, bestensfalls im Verkauf von Antrieben und Antriebssystemen mit Elektromotoren & Getrieben
- Darüber hinaus beherrschen Sie nicht nur das „Was soll ich verkaufen“, sondern auch das „Wie verkaufe ich“ in unterschiedlichen Situationen und auf unterschiedlichsten Hierarchie-Ebenen. Sie sitzen im „Driver Seat“ des Sales Cycles.
- Nachgewiesene Kenntnisse in der Nutzung sozialer Medien für Verkaufszwecke und Erfahrung im Umgang mit den gängigen Vertriebstool
- Sehr gute Kommunikationsfähigkeiten, hohe Kundenorientierung, Zielstrebig- und Teamfähigkeit
- Ihre Deutschkenntnisse sind auf muttersprachlichem Niveau, darüber hinaus bringen Sie gute Englisch-Kenntnisse in Worund Schrift mit.
- Reisebereitschaft

Darauf können Sie sich freuen

- Interessante und vielseitige Aufgaben in einem spannenden Arbeitsumfeld mit wegweisenden Technologien
- Flexible Arbeitszeiten mit der Möglichkeit zum mobilen Arbeiten bzw. Home Office
- Attraktives Grundgehalt mit leistungsbezogener Zusatzvergütung
- Eine individuelle und praxisorientierte Einarbeitung
- Ein engagiertes und motiviertes Team, dass Ihnen den Einstieg leicht macht
- Corporate Benefits wie Altersvorsorge, Gesundheitsprävention, Vorteils- und Gutscheinprogramme
- Flache Hierarchie mit einer offenen und modernen Gesprächskultur
- Individuelle Personalentwicklung und Aufstiegsmöglichkeiten auch innerhalb der verschiedenen Business Units

Wir freuen uns auf Ihre Online-Bewerbung unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung sowie Ihres frühesten Eintrittstermins an:

Nidec Deutschland GmbH
Bewerbermanagement
Eschborner Landstraße 168
60489 Frankfurt am Main

E-Mail: Bewerbung.DE@mail.nidec.com