



FRIWO ist ein internationaler Hersteller von technisch führenden Ladegeräten, Akkupacks, Stromversorgungen und LED-Treibern. Außerdem bietet FRIWO seinen Kunden ausgereifte Entwicklungs- und Fertigungsdienstleistungen (E²MS).

Mit unseren Produkten und Dienstleistungen bedienen wir anspruchsvolle Kunden in den Märkten der Medizintechnik, Elektromobilität, akkubetriebene Werkzeuge und Gartengeräte, hochwertige Konsumergeräte, Industrieautomatisierung und LED-Beleuchtungstechnik.

Die etablierte Marke FRIWO ist weltweit zu einem Symbol für Innovationskraft, Sicherheit, Qualität und Effizienz geworden. Motivation, technisches Knowhow und Begeisterung bilden die Grundlage unseres täglichen Handelns, verbunden mit einer familienbewussten Personalpolitik.

So schaffen wir nachhaltige Werte für Kunden, Mitarbeiter und Partner.

FRIWO Gerätebau GmbH

Von-Liebig-Straße 11
48346 Ostbevern
www.friwo.com



Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir Sie als

Partner Manager (m/w)

Zu Ihren Aufgaben gehören

- Betreuung der bestehenden und Auswahl geeigneter neuer Vertriebspartner
- Umsetzung der FRIWO Markt- und Produktstrategie in den lokalen Märkten
- Durchführung von Produktpräsentationen und Produktschulungen
- Erstellung von Distributionspreislisten auf Basis marktgerechter Preise
- Erstellung von Budget- und FC Planungen in Zusammenarbeit mit den Partnern
- Steuerung der Partner über definierte (zu definierende) KPIs
- Erstellen von Statistiken (Absatz, Umsatz, Kundenanalysen usw.) mittels der vorhandenen Software, Erstellung und Bearbeitung von Excel-Berichten und PowerPoint-Präsentationen
- Pflege des CRM Systems, Pflege von Aktivitäten, Leads und Opportunities
- Incentivierte Vertragsgestaltung
- Abwicklung von Partnergetriebenen Projekten
- Erstellung von Angeboten und deren Nachverfolgung bis zum Auftrag
- Zusammenarbeit mit Innendienst, Produktmanagement, Marketing, technischem Support und anderen relevanten Fachabteilungen

Ihr Profil

- Abgeschlossenes technisches oder betriebswirtschaftliches Studium oder vergleichbare Ausbildung
- Vertriebserfahrung im industriellen Umfeld und technische Kompetenz
- Vertriebserfahrung im Distributionsbereich
- Verhandlungssicheres Englisch in Wort und Schrift, weitere Fremdsprachen von Vorteil
- Hohe interkulturelle Kompetenz und die Leidenschaft zu reisen
- Gute MS-Office Kenntnisse, Erfahrungen mit CRM-Systemen von Vorteil
- Überdurchschnittliche Präsentationsfähigkeiten, gute Kommunikationsfähigkeit, Kontaktfreude und exzellente Selbstorganisation

Unser Angebot – Ihre Chancen

- Perspektive in einem wachsenden und dynamischen Unternehmen
- Gestaltungsfreiräume und Wertschätzung Ihres Engagements
- Attraktive Vergütung mit Erfolgsbeteiligung bei flexibler Arbeitszeit
- Persönliche und fachliche Weiterentwicklung sowie sehr gute Entfaltungsmöglichkeiten in einem innovativen Team

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung mit Angabe Ihres frühesten Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung.

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an Herrn Ansgar Speckmann unter Telefonnummer +49(0)2532/81-139 oder per E-Mail an hr@friwo.com.