



Seit der Erfindung des ersten Steckernetzgerätes der Welt können sich anspruchsvolle Kunden auf einen erfahrenen Partner in Sachen Stromversorgung verlassen: Als internationaler Hersteller von technisch führenden Ladegeräten, Akkupacks, Netzteilen und LED-Treibern versorgt FRIWO eine Vielzahl an Anwendungen mit maßgeschneiderten Lösungen.

In einem dynamischen Marktumfeld hat sich das Unternehmen strategisch kontinuierlich weiterentwickelt und fungiert heute als Systemanbieter. Neben den renommierten Stromversorgungen bietet FRIWO auch digital steuerbare Antriebslösungen aus einer Hand. Die Produktpalette umfasst dabei alle Komponenten, die für einen modernen elektrischen Antriebsstrang benötigt werden: Vom Display über die Motorsteuerung bis hin zu Batterie, Ladegerät und Steuerungssoftware.

Mit modernen Entwicklungszentren, Fertigung und Vertrieb in Europa, Asien und Nordamerika ist FRIWO in allen wichtigen Märkten der Welt präsent. Zum Kundenkreis zählen namhafte Weltunternehmen aus zukunftsorientierten Branchen wie Elektromobilität, Medizintechnik, Industrieautomatisierung oder akkubetriebene Werkzeuge.



Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir Sie als

Sales Manager (m/w/d) Süddeutschland

Zu Ihren Aufgaben gehören

- Leitung der Region sowie Ausbau der bestehenden Kundenbeziehungen und Gewinnung von Neukunden im B2B-Bereich
- Systematische Neukundenakquisition, u.a. in den Bereichen Medizintechnik und Industrieanwendungen
- Entwicklung von Strategien mit dem Ziel einer nachhaltigen Geschäftsentwicklung im Vertriebsgebiet unter Berücksichtigung der Markt- und Wettbewerbssituation
- Zentraler Ansprechpartner im Außendienstkontakt für unsere Kunden im Vertriebsgebiet
- Angebotserstellung und Führung der Auftragsverhandlungen
- Erstellung des Forecasts und der jährlichen Gebietsplanung
- Unterstützung der Markteinführung von neuen Produkten und Durchführung der jeweiligen Marketing- und Aktionspläne

Ihr Profil

- Abgeschlossene Berufsausbildung oder technisches Studium, vorzugsweise im elektrotechnischen Bereich, oder eine vergleichbare Qualifikation
- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb von technisch erklärungsbedürftigen Produkten im B2B-Bereich
- Branchenkenntnisse
- Hohe Kundenorientierung
- Gute Selbstorganisation, analytische und kundenorientierte Denk- und Handlungsweise
- Sie zeichnen sich durch einen hohen Eigenantrieb sowie eine hohe Zielorientierung aus, sind teamfähig, kommunikationsfreudig und durchsetzungsstark
- Gute Englischkenntnisse
- Sicherer Umgang mit Office-Anwendungen

Unser Angebot – Ihre Chancen

- Perspektive in einem wachsenden und dynamischen Unternehmen
- Gestaltungsfreiräume und Wertschätzung Ihres Engagements
- Attraktive Vergütung mit Erfolgsbeteiligung bei flexibler Arbeitszeit
- 30 Tage Urlaub im Jahr
- 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.

FRIWO Gerätebau GmbH

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