

Sales Manager Embedded Systems & Services (w/m)

Die Hitex GmbH agiert eigenständig als Konzerntochter der Infineon Technologies AG am Markt und ist ein führender Anbieter von Produkten und Lösungen für die erfolgreiche Entwicklung und Realisierung von Embedded Systems.

Am Firmensitz in Karlsruhe befinden sich neben Entwicklung und Fertigung auch Vertrieb und Marketing.

Hitex bietet Ihnen – nach intensiver Einarbeitung – eine vielseitige Aufgabe in angenehmem Arbeitsumfeld. Ein hoher Grad an Selbstständigkeit, flexible Arbeitszeiten sowie ein Firmenwagen auch zur privaten Nutzung ergeben zusammen mit dem attraktiven Gehalt einen Arbeitsplatz mit Perspektive. In dieser Position haben Sie die Umsatzverantwortung für den Vertrieb unserer gesamten Produkt- und Dienstleistungspalette und berichten direkt an die Geschäftsführung. Ihnen obliegt darüber hinaus die Leitung des Vertriebsteams im Innen- und Außendienst.

Zu Ihren neuen Aufgaben gehören u.a.:

- Die aktive Steuerung und Betreuung des internationalen Vertriebsnetzwerkes
- Die Pflege des bestehenden Kundenstamms durch qualifiziertes und anwendungsorientiertes Beraten und Betreuen (CRM) sowie die Neukundenakquise
- Die Entwicklung von neuen Vertriebskonzepten und deren Umsetzung in enger Zusammenarbeit mit Produktmarketing und Produktentwicklung
- Die Mitbestimmung der Strategie des Unternehmens sowie die Mitarbeit an der Definition neuer Produkte
- Die Erarbeitung marktrelevanter Daten sowie kontinuierliche Umsetzung eines Wettbewerbs-Benchmarking für alle Produkte & Dienstleistungen
- Darüber hinaus die Präsentation unserer Produkte sowie die Betreuung und Beratung der Kunden, das Führen von Verkaufsverhandlungen, die Teilnahme an Messen etc.

Als Sales Manager erkennen Sie zukünftige Kundenbedürfnisse und suchen vorausschauend den Austausch mit den Kunden. Sie zeichnen sich aus durch Ihre aufgeschlossene, kontaktfreudige Persönlichkeit und sind in der Lage, nachhaltige Beziehungen und Netzwerke aufzubauen. Dabei setzen Sie sich mit großem Engagement für den Erfolg Ihres Teams und des gesamten Unternehmens ein. Darüber hinaus erkennen Sie (Effizienzsteigerungs-) Potentiale, setzen Förderungsmaßnahmen engagiert um und verstehen es, andere zu begeistern und zum gemeinsamen Erfolg zu motivieren.

Sie erfüllen erfolgreich die Voraussetzungen wenn Sie:

- Ein Hochschulstudium im technischen oder betriebswirtschaftlichen Bereich abgeschlossen haben
- Eine mehrjährige relevante Erfahrung im Vertrieb von komplexen Soft- und Hardware-Produkten wie auch Dienstleistungen mitbringen
- Ein gutes Verständnis technischer Produkte und Prozesse besitzen, insbesondere im Bereich „Embedded Systems“
- Idealerweise bereits Führungserfahrung sammeln konnten
- Über ein souveränes Auftreten im deutsch- und englischsprachigen Kundenumfeld verfügen

Hitex bietet Ihnen – nach intensiver Einarbeitung – eine vielseitige Aufgabe in angenehmem Arbeitsumfeld. Ein hoher Grad an Selbstständigkeit, flexible Arbeitszeiten sowie ein Firmenwagen auch zur privaten Nutzung ergeben zusammen mit dem attraktiven Gehalt einen Arbeitsplatz mit Perspektive.

Interessiert?

Wir freuen uns auf Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen an [christiane.spiegel-hock\(at\)hitex.de](mailto:christiane.spiegel-hock@hitex.de) oder per Post an

Hitex GmbH
Personalabteilung
Frau Christiane Spiegel-Hock
Greschbachstr. 12
76229 Karlsruhe