

DRIESCHER - wir machen Energiewende!

Wir gehören zu einer mittelständischen Unternehmensgruppe im Bereich der Energietechnik mit weltweiten Absatzmärkten und ca. 500 Mitarbeitern. Unser hochwertiges Produktportfolio wird ausschließlich durch uns selbst entwickelt, produziert, vertrieben und gewartet. Dies erfolgt an unseren Standorten in Moosburg und Eisleben sowie in Tschechien.

Produkte von DRIESCHER spielen bei der Energiewende eine wichtige Rolle, um die Energieverteilung in Nieder- und Mittelspannungsnetzen voranzutreiben und die Stromnetze für die Zukunft zu rüsten. Als traditionsreicher und gleichzeitig innovativer Mittelständler suchen wir Kolleginnen und Kollegen, die gemeinsam mit uns die Zukunft unserer Energienetze mitgestalten.

Du bist ein Vertriebsexperte und suchst eine neue Herausforderung mit langfristiger Perspektive? Du genießt den Kontakt mit Kunden und möchtest diese mit unseren Produkten begeistern? Pragmatismus, Umsetzungsstärke und Serviceorientierung zählen zu Deinen Eigenschaften?

Dann könnten wir sehr gut zueinander passen und wir sollten uns unbedingt kennenlernen!

Das bringst Du mit

- Mehrere Jahre Erfahrung im Vertrieb anwendungsspezifischer technischer Lösungen und Produkte, idealerweise im Bereich der Energietechnik
- Fundierte Kenntnisse in der Elektrotechnik bzw. Energietechnik
- Vertrautheit mit Niederspannungs- und Mittelspannungsanlagen und -produkten
- Ausgeprägtes technisches Verständnis und gute Auffassungsgabe für komplexe technische Anforderungen
- Fließende Sprachkenntnisse in Deutsch und Englisch verhandlungssicher
- Hohe Flexibilität und Bereitschaft zu 30% Reisetätigkeit
- Eigenverantwortliches Arbeiten, professionelles Auftreten und ausgeprägte kommunikative Fähigkeiten

Das sind Deine Aufgaben

- Umfassende Unterstützung und Beratung von Bestands- und Neukunden sowie Erstellung und Durchführung erforderlicher Präsentationen und Vorstellungen
- Durchführung von technischen Bewertungen, Evaluierungen und Kalkulationen zur Erstellung detaillierter Angebote entsprechend den Kundenbedürfnissen
- Analyse und Präzisierung der Kundenanforderungen zur Abstimmung der technischen Erfordernisse
- Sicherstellung der Zielerreichung durch geeignete vertriebliche Maßnahmen sowie eigenständige Umsetzung der Umsatz- als auch Absatzplanung/Auftragseingang
- Identifizierung neuer Marktpotentiale sowie die Entwicklung und Umsetzung von Strategien zu deren Erschließung und Gewinnung neuer Kunden
- Agieren als wichtige Kontaktperson und Repräsentation des technischen Fachwissens zur Vertrauensbildung und Kundenbindung
- Ausbau vertrieblicher Netzwerke und Kooperationen, inklusive langfristige Pflege der Kundenbeziehungen, sowie aktive Beobachtung des Marktes
- Regelmäßiges Reporting an die Vertriebsleitung und Geschäftsführung

Das bieten wir

- Einen sicheren Arbeitsplatz in einer krisensicheren Branche
- Spannende Themen, innovative internationale Projekte und anspruchsvolle Herausforderungen
- Engagierte und kompetente Teams mit top Expertisen
- Offene und dynamische Unternehmenskultur mit flachen Hierarchien
- Möglichkeiten zum mobilen Arbeiten
- Flexible Arbeitszeitmodelle
- Betriebliche Altersvorsorge
- Teilnahme am Corporate Benefits Programm
- Kantinenzuschuss
- Ausreichende und kostenfreie Parkplätze auf dem Firmengelände
- Gute Anbindung mit öffentlichen Verkehrsmitteln
- Teamevents

