

LIEMONT

https://www.liemont.com/?post_type=jobs&p=9552

Sales Manager (m/w/d)

Beschreibung

Spannende Herausforderungen vom ersten Tag an: Bei LIEMONT arbeiten Sie in einem globalen Unternehmen auf Wachstumskurs. Profitieren Sie dabei von zahlreichen Vorteilen, wie dem Austausch mit Experten im internationalen Umfeld, einem sicheren Arbeitsplatz, flexiblen Arbeitszeiten sowie attraktiven Steuervorteilen durch die Anstellung in Liechtenstein.

Zuständigkeiten / Hauptaufgaben

- Sie entwickeln Massnahmen zur Neukundengewinnung und für die Kundenbindung
- Sie sind zuständig für die kontinuierliche Analyse des Marktes und der Wettbewerbssituation
- Sie sind für die Erfassung der Kundenbedarfe zuständig und finden optimale Lösungen für unsere (Neu-)kunden
- Für die Erreichung unserer Ergebnisse entwickeln Sie geeignete Sales-Massnahmen, zugeschnitten auf unsere Zielgruppen, setzen diese um und messen deren Erfolg anhand verschiedener Zielgrössen
- Sie ermitteln Absatzmöglichkeiten, entwickeln Konzepte für die Erschliessung und führen im Aussendienst die vollumfängliche fachliche und technische Beratung durch
- Sie schliessen im Rahmen Ihrer Handlungsvollmacht Aufträge ab und betreuen als kompetenter Berater unsere Kunden bis zum Vertragsabschluss
- Sie sind für das Reporting in unserem CRM-System verantwortlich und reporten hier direkt an die Geschäftsleitung. Zusätzlich entwickeln Sie das Reporting kontinuierlich weiter

Qualifikationen / Anforderungen

- Sie können eine abgeschlossene technische Ausbildung vorweisen und haben möglicherweise ein betriebswirtschaftliches oder technisches Studium absolviert
- Sie bringen eine mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb – idealerweise im Sektor Dienstleistung – mit und runden dies mit guten technischen Kenntnissen ab
- Sie identifizieren sich mit unserer Branche, können eine sehr hohe Eigenmotivation vorweisen und können die Bedarfe der Kunden schnell erfassen
- Gute Umgangsformen sowie ein kompetentes und freundliches Auftreten sind für Sie selbstverständlich
- Sie sind Kommunikationsstark, Verhandlungssicher und Überzeugungsstark
- Sie verfügen über eine hohe IT-Affinität sowie über einen routinierten Umgang mit den gängigen MS-Office-Anwendungen und CRM-Systemen
- Sie bringen eine hohe Reisebereitschaft im nationalen und internationalen Umfeld mit

Arbeitgeber

LIEMONT

Arbeitspensum

Vollzeit

Arbeitsort

Industriestrasse 31, 9453, Mauren, Liechtenstein

Veröffentlichungsdatum

28. April 2022

- Ihr Profil runden Sie mit einer Kommunikationsfreudigkeit in der deutschen Sprache ab und können gute Englischkenntnisse vorweisen

Leistungen der Anstellung

- Langfristige Karriereplanung
- Interessante und herausfordernde Tätigkeit in einem international erfolgreichen Unternehmen mit Entwicklungsmöglichkeiten sowie fachspezifische Einschulung und Weiterbildungsmöglichkeiten
- Abwechslung aufgrund der Branchenvielfalt
- Sympathisches und kompetentes Team
- Leistungsgerechte Entlohnung unter Berücksichtigung Ihrer Qualifikation und Berufserfahrung

Kontakte

Wir freuen uns über Ihre Bewerbung per Mail an c.buchmann@liemont.com

Bei Fragen wenden Sie sich an Clara Buchmann, Telefon: [+423 375 10 68](tel:+4233751068)

Liemont AG | Industriestrasse 31 | LI- 9394 Mauren