



Power your future

Key Account Manager Region Süd-Deutschland

Regional Sales Vice President Dr. Robert Lamprecht: "Wir suchen einen engagierten hungrigen Wolf für unsere deutsche Vertriebsorganisation. Haben Sie Vertriebsgene in Ihrer DNA? Dann ist diese Stelle eines Account Managers bei Wolong das Richtige für Sie!"

WOLONG | **ATB**

Die WOLONG Electric Group hat gegenwärtig 55 Niederlassungen und beschäftigt weltweit über 18.500 Mitarbeiter, davon 3.000 in Europa. Die WOLONG Group ist einer der führenden Hersteller von Power Drive System Lösungen und ist einer der weltweit TOP 5 Produzenten in diesem Segment. Das Produktportfolio erstreckt sich über Motoren und Umrichter, Generatoren, Stromversorgungsbatterien und Transformatoren und andere zugehörige Produkte, in einem Leistungsbereich von einigen Watt bis 135 Megawatt.

In Europa hat die Gruppe 10 Produktionsstätten und sieben regionale Vertriebsgesellschaften, die für den Vertrieb aller Produkte der Gruppe verantwortlich sind.

Aufgaben:

- Selbständige akquisitorische Bearbeitung einiger Key Account Kunden in Süddeutschland;
- Verantwortlich für Akquisition, Angebotsbearbeitung und Vergabe-Verhandlungen;
- Kundenkontakte zu den relevanten Entscheidungsträgern auf den Ebenen Endabnehmer, EPC's und OEM's pflegen;
- Reklamationsbearbeitung;
- * Die Aufgabe wird in enger Kooperation und in Absprache mit dem Customer Service durchgeführt;
- Ausschöpfung der Marktpotentiale und Erkennen neuer Anwendungsfelder;
- Erstellen von Marktvolumenanalysen, Analysen der Wettbewerbssituation, von Marketingplänen sowie Budgets;
- Umsatzbudget-Verantwortung und Berichtswesen;
- Durchführung von Präsentationen und Kundens Schulungen.

Anforderungsprofil:

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium im Bereich Elektrotechnik oder Wirtschaftsingenieurwesen (vorzugsweise mit dem Schwerpunkt Elektrische Antriebstechnik, Großmaschinen und Umrichter);
- Mehrjährige Erfahrung im Vertrieb für Produkte der Investitionsgüterindustrie (bevorzugt im Bereich der elektrischen Antriebstechnik);
- Von Vorteil sind Kenntnisse über EX-Schutz- und druckfest gekapselte Motoren sowie Frequenzumrichter-technik;
- Gute Englischkenntnisse;
- Sehr gute Kommunikationsfähigkeit;
- Bereitschaft zur Reisetätigkeit;
- Hohes Maß an Einsatzbereitschaft, Zielorientierung und Eigenmotivation (Operative Tätigkeit über Home Office);
- Ihr Wohnort sollte in der Vertriebsregion liegen.

Unser Angebot:

Die WOLONG Electric Group gibt Ihnen die Chance in einem internationalen Umfeld mit großen Wachstumschancen und in einem professionellen Team zu arbeiten.

Bewerben Sie sich auf die Stelle:

Möchten Sie in unserem Team arbeiten und sich als Account Manager Region Neue Bundesländer bewerben? Bewerben Sie sich, indem Sie unseren HR Manager kontaktieren: brayna.chen@atb.wolong.com (+491739280468).