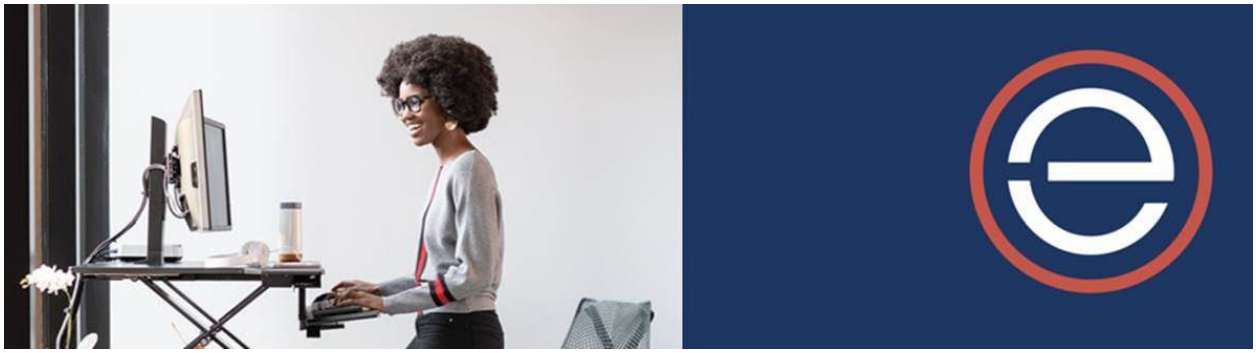
ergotron



Territory Account Manager Nord-Ost Deutschland

Unternehmerischer Vertriebsmitarber/in, der den Umsatz in Nord-Ost Deutschland (Berlin/Brandenburg Region) erhöht

In dieser Position sind Sie verantwortlich die geschäftlichen Ziele in Ihrer Region zu erreichen. In Ergotrons vertikalen Märkten bauen Sie proaktiv Partnerschaften mit Mitarbeitern unserer Managed Partnern auf, entwickeln und vertiefen diese. Durch die Gewinnung und Pflege von Kontakten mit strategischen Endkunden stellen Sie sicher, dass Sie Projekte identifizieren, generieren und erfolgreich abschließen. Sie realisieren die Unternehmensstartegie und Vertriebsprogramme, einschließlich dem Installieren und Demonstrieren der Produkte aus unserem B2B Portfolio. Unser Team bestehend aus Territory Account Managern, Channel Account Managern, einem Distribution Account Manager sowie das Kunden-Support Team unterstützt Sie beim Erreichen Ihrer Ziele.

Sie arbeiten vorzugsweise in Ihrer Home Office in der Berlin/Brandenburg Region und sind bereit viel in diesem Gebiet zu reisen.

Ihre Aufgaben:

- Erhöhen Sie den Umsatz in Ergotrons vertikalen Märkten: Corporate Office, Gesundheitswesen und Bildungswesen
- Erhöhen Sie die Verkaufstätigkeit mit bestehenden strategischen Channel Partnern: Corporate IT und Büromöbel Händlern
- Entwickeln Sie neue Endkundenprojekte für und mit Wiederverkäufern, um einen erfolgreichen Kaufabschluss zu gewährleisten
- Unterstützen Sie Partner bei Endkundenbesuchen mit Präsentationen und Installationen in dem Gebiet

- Sie berichten an den Country Sales Manager Leistungsberichte / Erfolge und stellen Verstellen Verkaufsprognosen
- Nehmen Sie Teil am Wissensaustausch im Team;

Ergotron ist auf der Suche nach einem unternehmerischen, ziel- und ergebnisorientierten Vertriebsprofi. Ein ausgezeichneter Verhandlungsführer mit sozialer Kompetenz und Kommunikationsstärke. Jemand, der nachweislich die Fähigkeit besitzt, gute Beziehungen sowohl nach außen als auch nach innen zu gewinnen, zu entwickeln und zu pflegen und mit guter Organisation, Motivation und Energie überzeugt.

Ihr Profil:

- Bachelor/Masterabschluss, kaufmännische Ausbildung;
- 5+ Jahre Erfahrung im Firmenkundengeschäft im IT Umfeld, vorzugsweise bei einem Hersteller
- Nachweisbare Erfolgsbilanz in Unternehmensentwicklung/Kundenbetreuung, vorzugsweise im Bereich Corporate- oder Healthcare-IT;
- Ausgepägtes Verständnis von indirekten Vertiebsmodellen und der Dynamik beim Vertrieb
- Möglichkeit von Zuhause aus zu arbeiten und Bereitschaft zu Reisen;
- Gute Englischkenntnisse.

Ergotron bietet eine anspruchsvolle Position in einer internationalen Organization mit Wachstumsambitionen. Ein Unternehmen mit hochqualitativen Produkten, die zu einem produktiven und gesunden Arbeitsplatz beitragen. Ergotron hat hohe ethische Standards, motivierte, hilfsbereite Mitarbeiter und bietet Ihnen viel Raum für persönliche Entfaltung, Flexibilität und eine gesunde Work-Life-Balance. Wir bieten konkurrenzfähige Gehälter und Nebenleistungen in einem unterstützenden Geschäftsumfeld, das auf einem Versprechen aufbaut: Sie zu bewegen—physikalisch, emotional und intellektuell.

Sind Sie daran interessiert diese Schlüsselrolle auszufüllen? Dann senden Sie Ihren Lebenslauf und Ihr Motivationsschreiben an hr_department@ergotron.com. Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an Floor Knipping mit der gleichen Email Adresse.

Ergotron ist der Marktführer im Bereich Monitorhalterungen, Steh-Sitz Lösungen und mobilen Arbeitsstationen und verbessert seit über 35 Jahren die Schnittsetlle von Mensch und IT. Ergotron widmet sich der Gestaltung innovativer Lösungen, die die Gesundheit fördern und die Produktivität verbessern – unabhängig von der Umgebung. Unsere Leidenschaft für nutzungsorientietem Designs ist der Grund für unsere zahlreichen Patente und einzigartigen Produktinnovationen. Um weiter zu wachsen und unsere Partnerschaften mit den Wiederverkäufern in Norst-Ost Deutschland weiter auszubauen, suchen wir derzeit nach einem Territory Account Manager.