



Technischer Vertrieb (m/w/d) für Fernwartungs- und IIoT-Lösungen

Über eurogard

Innovative Fernwartungslösungen und validierte Reinraum Monitoring Systeme sind seit 30 Jahren unsere Kernkompetenz. Technische Lösungen auf höchstem Niveau, langfristig zufriedene Kunden und Mitarbeiter sind unser Anspruch und unser Erfolgsrezept.

Mit dem erfolgreichen Generationswechsel stehen nun bei der eurogard auch neue, ambitionierte, strategische Ziele auf der Agenda.

Daher Du: Um außergewöhnlich gute Produkte und Dienstleistungen auf den Markt zu bringen und ein starkes Wachstum zu generieren, suchen wir bemerkenswerte Spezialisten mit Persönlichkeit, die extrem motiviert sind mit anzupacken. Wir wollen die besten und fähigsten Talente für unser Team gewinnen, um ein Tech-Unternehmen aufzubauen, in dem wir Alle gerne arbeiten.

Deine Aufgabe ist es den **Vertrieb** für unsere **Fernwartungs- und IIoT-Plattform neu aufzubauen**.

- **Strategieentwicklung:** Du erarbeitest Vertriebskampagnen und führst diese durch.
- **Kundenberater:** Du bist unser „Face to the customer“, berätst Kunden mit technischem Verstand und kreativen Lösungsansätzen, pflegst den regelmäßigen Austausch und erkennst Bedarfe
- **Wissenstransfer:** Du trägst die Anforderungen und Entwicklungen aus Kunden- bzw. Marktsicht in die eurogard. Du kommunizierst direkt mit der technischen Leitung und bist Impulsgeber für Innovationen.
- **Vertrieb:** Du katapultierst unsere Softwareverkäufe auf ein neues Niveau, gewinnst Neukunden und pflegst unsere Bestandskunden.

Wie gut bist du? Unser Benchmark:

Vertriebskonzept: Ausarbeitung innerhalb der ersten 3 Monate und kontinuierliche Weiterentwicklung

Umsatz: Steigerung um 30% pro Jahr

Neukunden: Gewinnung von 10 Neukunden innerhalb der ersten 12 Monate

Dokumentation: Erstellung einer lückenlosen und termingerechten Dokumentation

Deine Einstellung und Kompetenzen:

- Du hast umfangreiche Erfahrungen im Vertrieb und ein Entrepreneur-Geist schlummert in dir.
- Du verstehst und liebst (digitale) Technik.
- Du kannst Kundenbedürfnissen in technische Lösungen überführen.
- Du zeigst gewissenhaft, wie unsere Lösungen die Kundenbedürfnisse erfüllen.
- Du baust Vertrauen zu unseren Kunden auf und realisierst Verkaufsabschlüsse.
- Du hast Biss, bist proaktiv, freundlich und kommunikativ.
- Du bist ein Teamplayer, bist ergebnis- und leistungsorientiert.

Dein Interesse ist geweckt? Dann schicke deine **Bewerbung** an: maike.symior@eurogard.de