

Wir, die SEGGER Microcontroller GmbH, sind ein weltweit führender Hersteller von Entwicklungswerkzeugen für eingebettete Computersysteme mit einem Tochterunternehmen in den USA. Unsere Kundenliste umfasst das Who-is-Who der Consumer-, Industrial-, Automotive- und der Healthcare Welt. Als innovatives, stetig wachsendes Unternehmen suchen wir zur Verstärkung unseres Teams am Standort Monheim am Rhein eine(n) erfahrenen

Key Account Manager(in) / Sales Manager(in)

Sie sind auf der Suche nach neuen Herausforderungen in einem international agierenden und sehr erfolgreichem Unternehmen? Sie möchten Teil eines dynamischen Sales Teams sein? Dann sind Sie bei uns genau richtig! Wir bieten Ihnen Freiräume für Ihre Ideen, ausgezeichnete Entwicklungsmöglichkeiten und spannende Aufgaben.

Ihre Aufgaben:

- Als Key Account Manager verantworten und betreuen Sie unsere Bestandskunden und akquirieren Neukunden.
- Ihr Fokus sind der Vertrieb von Software-Lizenzen und Software-Wartungsverträgen an unsere Key Accounts.
- Sie entwickeln bestehende Key Accounts weiter und gewinnen durch Ihr souveränes Auftreten neue hinzu - immer mit der Zielsetzung, Business Division-übergreifend SEGGER erfolgreich zu platzieren.
- Sie verfolgen ausdauernd und mit großer Eigeninitiative Ihre Projekte und führen diese sicher zum Abschluss.

Das zeichnet Sie aus:

- Sie haben als Key Account Manager bereits Erfahrungen gesammelt und entsprechende Erfolge erzielt - oder Sie sind derzeit als Application Engineer im Bereich Embedded Software tätig und möchten sich in Richtung Vertrieb weiterentwickeln.
- Ein erfolgreich abgeschlossenes technisches Studium oder eine vergleichbare Ausbildung.
- Sicheres Auftreten gegenüber unseren Geschäftspartnern sowie gute Präsentationsfähigkeiten.
- Hands-on-Mentalität, unternehmerisches Denken und ein hohes Maß an Flexibilität.
- Teamorientierung, Durchsetzungsvermögen und Kommunikationsstärke.
- Schnelle Auffassungsgabe und sorgfältiges, selbstständiges Arbeiten.
- Sie sind vertraut mit dem Vertrieb von technisch komplexen Produkten und Komponenten.
- Verhandlungssicheres Englisch.

Das bieten wir:

- Unbefristete Festanstellung.
- Überdurchschnittliches Gehalt und Weihnachtsgeld.
- Möglichkeit eines Firmenwagens mit Privatnutzung.
- Herausfordernde und qualifizierte Aufgaben in dynamischen Märkten.
- Spannende Perspektiven in einem innovativen Umfeld.
- Moderner und sicherer Arbeitsplatz in unserem neuen, klimatisierten Firmengebäude.
- Angenehme Arbeitsatmosphäre, ein kollegiales Umfeld mit flachen Hierarchien.
- Kostenfreie Getränke und ein Fitnessraum stehen zur freien Verfügung.

Klingt interessant?

Dann senden Sie bitte Ihre vollständigen, aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen direkt an Herrn Ivo Geilenbrügge (human_resources@segger.com). Bitte geben Sie auch Ihre Gehaltsvorstellung und den nächstmöglichen Eintrittstermin an.

Erfahren Sie mehr über uns auf www.segger.com - wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!