

Stellenausschreibung Account Manager Sicherheitstechnik (m/w/d)

ComSec Technologie GmbH, seit 1997 am Markt, ist einer der führenden Systemintegratoren für Sprachalarmierungs- / Beschallungsanlagen (ELA, ENS, SAA), Konferenz- und Diskussionsanlagen sowie Video-Überwachungssystemen. Als Partner führender Hersteller und zertifizierter Bosch Security Systems Dealer steht das Unternehmen für Qualität (zertifiziert nach ISO 9001:2015 und DIN 14675) und zukunftsweisende Gesamtlösungen.

Wir beraten und begleiten wir unsere Kunden von der Planung über den Anlagenbau, bis hin zur Inbetriebnahme der Systeme vor Ort inklusive der erforderlichen Messungen und Abnahmen. Selbstverständlich bieten wir darüber hinaus mit erfahrenen und geschulten Mitarbeitern Wartung, Service und Reparaturen.

Account Manager Sicherheitstechnik (m/w/d)

Dein Profil:

- **Ausbildung:** abgeschlossene Ausbildung im kaufmännischen/technischen Bereich oder eine vergleichbare Ausbildung
- **Erfahrungen und Know-How:**
Erfahrung als Vertriebsmitarbeiter, Account Manager, Sales Manager oder vergleichbares
Hohes technisches Verständnis, Kenntnisse im Bereich der Sicherheitstechnik
Sicheres Auftreten und Abschlussicherheit bis zur Geschäftsleitungsebene
Fundierte EDV-Anwenderkenntnisse in Microsoft Office
Selbstständiges und teamorientiertes Arbeiten
Mobilität und Besitz der Führerscheinklasse 3 bzw. B
- **Persönlichkeit:** durchsetzungsstark, belastbar, souverän und zuverlässig
- **Arbeitsweise:** kundenorientiert, selbstständig, verantwortungs- und kostenbewusst

Deine Aufgaben:

- Aktiver Vertrieb der Produkte und des Lösungsportfolios
- Interessenten und Verkaufspotenziale identifizieren sowie Kundengewinnung durch Akquisition von Neukunden
- Pflegen des Kundenstamms und der Kundenbindung: Aktualität kundenrelevanter Daten sicherstellen, Kundenstammdaten modifizieren, Bestandskunden betreuen
- Ansprechpartner für Kunden in kaufmännisch/technischen Fragen
- Beratung und Projektierung von kundenindividuellen Lösungen
- Bearbeitung von Ausschreibungen, Angebotserstellung und Kostenkalkulation
- Kundenanforderungen und Wünsche aufnehmen, Verkaufspotenziale identifizieren und dokumentieren
- Gezielte Telefonakquisition bei Bestandskunden und potenziellen Neukunden
- Reporting relevanter Kennzahlen an den Vorgesetzten
- Kundenbesuche vor Ort

Unser Angebot:

- Unbefristetes Arbeitsverhältnis mit leistungsorientierter attraktiver Entlohnung
- Strukturierte Einarbeitungsphase mit Mentor
- Attraktives Arbeitsumfeld mit guten Perspektiven (Aufbau Vertriebs-Team)
- Interessante, abwechslungsreiche Tätigkeiten und Projekte
- Flache Hierarchie und kurze Entscheidungswege
- Fortbildungsmöglichkeiten
- Betriebliche Altersvorsorge mit Arbeitgeberunterstützung
- Firmenfahrzeug, auf Wunsch auch zur privaten Nutzung
- Dienstrad-Leasing E-Bike
- Kostenlose Getränke und Obstkorb
- Mobile Ausrüstung wie Laptop und Smartphone werden bereitgestellt
- Mitarbeit in einem harmonischen Team und angenehmes Arbeitsklima
- Bei Bedarf Unterstützung bei Wohnungssuche

Konnten wir Dein Interesse wecken?

Dann freuen wir uns auf Deine aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe des frühestmöglichen Eintrittstermins sowie deiner Gehaltsvorstellung (Bruttogehalt p.a.) per Email an bewerbung@cste.de oder auch gerne per Post.