Fünf Account Manager (m,w,d)

Über uns

Als CompAir Drucklufttechnik – Zweigniederlassung der Gardner Denver Deutschland GmbH sind wir Teil von Ingersoll Rand. Bei Ingersoll Rand legen wir viel Wert darauf, dass unsere Teams inspiriert arbeiten können. Als leistungsfähiges und fortschrittliches globales Unternehmen suchen wir nach talentierten, handlungsorientierten Bewerbern mit Unternehmergeist, die Teil unseres Teams werden möchten. Unsere Mitarbeiter erhalten die Möglichkeit, eigenverantwortlich für unsere Kunden, unsere Gemeinschaften und sich selbst zu handeln. Bei uns können Sie eine erfolgreiche und bereichernde Karriere in einem innovativen Unternehmen aufbauen. Werden Sie Teil unseres Teams und übernehmen Sie neue und spannende Aufgaben bei Ingersoll Rand.

Stellenzusammenfassung

Als Account Manager bei CompAir sind Sie zentraler Ansprechpartner für Ihre Kunden und gestalten aktiv die Marktentwicklung in Ihrer Region. Gemeinsam mit unseren Premium-Händlern sowie den Teams aus Service und Inside Sales schaffen Sie nachhaltigen Kundennutzen, steigern die Kundenzufriedenheit und tragen maßgeblich zum Wachstum von CompAir in Deutschland bei.

Regionen:

- 1 Account Manager: Baden Württemberg
- 1 Account Manager: Eastern Region
- 1 Account Manager: NRW / North
- 1 Account Manager: Middle / East
- 1 Account Manager: Bavaria / East

Verantwortlichkeiten

- Sie entwickeln und betreuen eigenverantwortlich Ihr Vertriebsgebiet und tragen die Verantwortung für nachhaltiges Umsatz- und Marktanteilswachstum.
- Sie pflegen bestehende Kundenbeziehungen und gewinnen aktiv Neukunden in Ihrem Verkaufsgebiet.
- Sie erstellen und setzen zielgerichtete Kunden- und Vertriebsstrategien zur nachhaltigen Geschäftsentwicklung um.
- Sie beraten Kunden zu energieeffizienten Druckluftlösungen und begleiten Projekte von der Bedarfsermittlung bis zum erfolgreichen Abschluss.
- Sie arbeiten eng mit unseren regionalen Premium-Händlern zusammen und entwickeln gemeinsam Marktpotenziale sowie Kundenbeziehungen weiter.
- Sie kooperieren intensiv mit den Bereichen Service und Inside Sales, um eine ganzheitliche und wertschöpfende Betreuung unserer Kunden über den gesamten Lebenszyklus der installierten Anlagen sicherzustellen.
- Sie identifizieren Cross-Selling-, Up-Selling- und Servicepotenziale und erschließen zusätzliche Geschäftsmöglichkeiten im Bereich Neuanlagen, Service, Mietlösungen und Wartungsverträge.
- Sie begleiten Angebotsprozesse, technische Auslegungen und Projektierungen in Zusammenarbeit mit unseren Fachabteilungen.
- Sie führen Kundenbesuche durch, entwickeln Verkaufschancen systematisch weiter und sorgen für einen kontinuierlichen Ausbau Ihrer Pipeline.
- Sie nutzen CRM-Systeme aktiv zur Planung, Steuerung und Nachverfolgung Ihrer Vertriebsaktivitäten.
- Sie fördern die erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen Direktvertrieb, Premium-Händlern und Serviceorganisation nach dem Prinzip**„One Team – One Customer“**.

Qualifikationen

- Erfolgreich abgeschlossene technische oder kaufmännische Ausbildung, idealerweise mit technischer Zusatzqualifikation.
- Mehrjährige Vertriebserfahrung im Bereich Investitionsgüter, industrieller Anlagen oder technischer Lösungen.
- Ausgeprägtes technisches Verständnis sowie Interesse an energieeffizienten Systemlösungen.
- Hohe Kundenorientierung, Kommunikationsstärke und Verhandlungsgeschick.
- Erfahrung in der Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern oder Händlernetzwerken von Vorteil.

- Selbstständige, strukturierte und ergebnisorientierte Arbeitsweise.
- Reisebereitschaft innerhalb Ihres Vertriebsgebietes.
- Führerschein Klasse B

Unsere Benefits

- Weltweites Netzwerk von engagierten Kollegen
- Internationaler Konzern, unendliche Möglichkeiten
- WellPass
- Jobrad
- Corporate Benefits
- Aktienpakete. Wir sind alle Eigentümer des Unternehmens!
- Weiterentwicklungschancen
- Nachhaltiges Denken
- Mitarbeiterförderung

Wir freuen wir uns auf Ihre Bewerbung (Anschreiben, Lebenslauf, Zeugnisse) unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihrem frühestmöglichen Startdatum.

Bitte bewerben unter: https://careers.irco.com / Tel.: +49 6761 – 832 204

CompAir Drucklufttechnik -
Zweigniederlassung der
Gardner Denver Deutschland GmbH
Argenthaler Straße 11
55469 Simmern