

CSP setzt weltweit Maßstäbe bei offenen Komplettlösungen für digitale Fabriken und innovative Dienstleister. Vom OEM bis zum Zulieferer nutzen Kunden unsere Software, um Prozesse zu optimieren. CSP entwickelt u.a. Software zur Archivierung von Datenbanken, für Werkerassistenz, Prozessdatenmanagement und Werkzeug- und Prozessprüfung. Zur Realisierung unserer ambitionierten Wachstumspläne suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt

TECHNICAL SALES MANAGER (m/w/d) **Region Süd**

Ihre Aufgaben:

- Akquise potenzieller Neukunden sowie Markt- und Wettbewerbsbeobachtung
- Verkauf von CSP Produkten und Leistungen nach Zielvorgaben
- Erstellung von Kundenbedarfsanalysen
- Beratung, Planung und Entwicklung anspruchsvoller technischer Lösungen (Cross-Selling)
- Führung von Vertragsverhandlungen und -abschlüssen mit Umsatzverantwortung
- Pflege und Weiterentwicklung der partnerschaftlichen Beziehungen zu unseren Bestandskunden im In- und Ausland
- Projekttracking und Dokumentation von Kundenterminen in unserem CRM-Tool
- Ausarbeitung und Umsetzung von Akquise-Strategien sowie Vertriebs- und Marketingkonzepten
- Enge Abstimmung mit dem Vertriebsinnendienst, der Projektleitung, der Entwicklung und dem Marketing
- Teilnahme an Fachmessen und Mitorganisation von Kundenveranstaltungen
- Direktes Reporting an die Geschäftsleitung
- Durchführung von Schulungen und Trainings beim Kunden

Ihr Profil:

- Abgeschlossenes technisches Studium bzw. eine abgeschlossene technische Ausbildung und mind. 3 Jahre Berufserfahrung in vergleichbaren Aufgabenfeldern, gerne im Vertrieb erklärungsbedürftiger Produkte
- Kenntnisse aus der fertigen Industrie und Schraub- sowie Fügetechnik wünschenswert
- Gutes analytisches Denken sowie Verständnis von betriebswirtschaftlichen Prozessabläufen
- Eigenverantwortliches, strukturiertes Arbeiten sowie Durchsetzungsstärke
- Ausgeprägte „Hunting“-Mentalität mit hoher Reisebereitschaft, Kommunikationsstärke, Leidenschaft und Neugierde
- Sie haben Spaß gemeinsam im Team an einem Ziel zu arbeiten
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse, gerne Kenntnisse einer weiteren Fremdsprache

Wir bieten:

- Ein sympathisches und familiäres Team, in dem eigene Ideen willkommen sind
- Flache Hierarchien und schnelle Übernahme von Verantwortung
- Individuelle Einarbeitung für die bevorstehenden Aufgaben
- Mitgestaltung am Aufbau eines dynamischen, weltweit agierenden Unternehmens
- Einen unbefristeten Arbeitsvertrag sowie flexible Arbeitszeiten
- Leistungsorientierte Bonuszahlungen sowie einen Firmenwagen zur privaten Nutzung
- Betriebliches Gesundheitsmanagement, Kaffee/Tee und Obstkorb for free

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung (bitte nur als PDF-Dokument)! Senden Sie diese bitte an recruiting@csp-sw.de mit Angabe des möglichen Eintrittsdatums und Ihrer Gehaltsvorstellung.

