

# Stellenbeschreibung

ESKAPE Identifikationstechnik AG

Julius-Probst-Straße 1

D-66459 Kirkel-Limbach

**Vertriebsaußendienst (Senior)**

- **(Senior) Account Manager**

Dokumentenversion: **2.0**

Erstellungsdatum: **27.04.2017**

Erstellung des Dokumentes: **Manuel Cazacu**



## Inhaltsverzeichnis

1.	Stellenziel .....	2
2.	Aufgaben .....	2
3.	Arbeitshilfsmittel.....	2
4.	Zusammenarbeit und Schnittstellen.....	2
5.	Weiterentwicklungsmöglichkeiten.....	3
6.	Mitarbeiterverantwortung .....	3
7.	Kompetenzen .....	3
8.	Stellvertretung.....	3

## 1. Stellenziel

Der Vertriebsaußendienst ist verantwortlich für die Akquise neuer und Betreuung bestehender Kunden vor Ort. Der Vertriebsaußendienst der ESKAPE ist technisch orientiert und berät seine dezidierten Kunden lösungsorientiert, umfänglich und nachhaltig im Rahmen des vorgegebenen Produktportfolios, also Dienstleistungen, Beratung, Hardware und Lösungen, wie Mobile Device Management und Labelmanagement. Aufgabe des Vertriebsaußendienstes ist es die Kunden gezielt zu durchdringen und langfristig an ESKAPE zu binden. Der Vertriebsaußendienst realisiert neben der typischen Auftragsgröße auch Projektgeschäfte.

## 2. Aufgaben

- Kundenbesuche, Kundenbetreuung und Kundendurchdringung vor Ort
- Kaltakquise vor Ort
  - Potenzialanalyse von Gebieten (z.B. Gewerbegebieten)
  - Nachbearbeitung/ Kategorisierung von Adressen u.a.
    - Größe der Unternehmung
    - Mitarbeiteranzahl
- Kundenplanung zur Kundendurchdringung / Cross Selling
  - Potenzial / Umsatz
  - Produkte
  - Entwicklungsplanung
  - Projektplanung
- Reporting:
  - Besuchsberichte
  - Projektberichte
  - Wöchentliches Vertriebsreporting
- Vertragsprüfung / Vertragsabschluss
- Nachfassen offener Angebote
- Terminvereinbarung
- Mentoring neuer Mitarbeiter

## 3. Arbeitshilfsmittel

- Laptop mit Datenbank-, Textverarbeitungs- und Präsentationssoftware, Tastatur, Maus, Bildschirm
- Firmenhandy
- Internetzugang
- Tablet

## 4. Zusammenarbeit und Schnittstellen

Zusammenarbeit:

- Leitung Vertrieb
- Vertriebsinnendienst
- Vertriebsunterstützung
- Einkauf / Auftragsbearbeitung

Schnittstellen:

- Technik
- Kaufmännische Verwaltung

## **5. Weiterentwicklungsmöglichkeiten**

- Vertriebsaußendienst (Senior)
- Key Account Manager

## **6. Mitarbeiterverantwortung**

keine

## **7. Kompetenzen**

- Abgeschlossene Ausbildung im kaufmännischen oder technischen Bereich oder abgeschlossenes Studium (BWL, Wirtschaftsinformatik, Elektrotechnik)
- Branchenspezifische Berufserfahrung
- Belastbarkeit
- Organisationstalent
- Zuverlässigkeit
- Verhandlungsgeschick
- Abschlussicherheit
- Selbständige Arbeitsweise
- Fähigkeit auf Menschen zuzugehen
- unternehmerisches Denken
- Flexibilität
- Erfahrung im Vertrieb an Endkunden
- Englisch mindestens auf Niveau B2 (Gemeinsamer Europäischer Referenzrahmen)
- Kommunikationsstärke und überzeugendes Auftreten
- Gute Kenntnisse in MS-Office
- Führerschein Klasse B

## **8. Stellvertretung**

Die Stellvertretung erfolgt innerhalb des Vertriebsaußendienstes.