

FIBRE 2 EU

Senior Sales Manager FTTX / FTTH Produkte m/w/d

Mit Leidenschaft und Innovation hat sich Fibre2EU zu einem weltweit führenden Anbieter von Kommunikationshardware und Projektlösungen entwickelt. Basierend auf der aktiven Hardwareentwicklung bieten wir die kostengünstigsten Infrastrukturlösungen für das optische Transportnetzwerk, das Rechenzentrum, das Unternehmensnetzwerk und die OEM-Lösung.

Die Anzahl der globalen Kunden ist im Laufe der Jahre gewachsen. Wir haben unsere Präsenz in den USA, in Asien und in Europa ausgebaut. Seit der Gründung der Fibre2EU GmbH bieten wir Service und technische Lösungen für Kunden aus 40 europäischen Ländern / Regionen.

Ihre Aufgaben

Ihr Fokus liegt auf der B2B Bestandskundenbetreuung mit Bedarf an Produkten neuester FTTX - Technik in Ihrem eigenen Vertriebsgebiet

- Festlegung vertrieblicher Ziele zu Umsatz-, Service- und Ertragsvorgaben Ihres Verkaufsgebiets
- Vertrieb von Infrastruktur-Bedarf für FTTH / FTTB / LWL Glasfaser Produkte z.B. für die Gebäudetechnik, Telekommunikation, Bahn-Infrastruktur, Bau.
- Bestimmung der Vertriebs- und Preispolitik in Abstimmung mit der Vertriebsleitung, dem Customer Service, Marketing wie auch Produktmanagement
- Verhandlungsführung sowie Erstellung und Verfolgung von Angeboten
- Kontinuierliche Betreuung wie Weiterentwicklung Ihres Vertriebsgebietes
- Aktive Beobachtung und Analyse der Märkte und Wettbewerber sowie Erarbeitung von regionalen Vertriebsstrategien
- Mitarbeit bei der Erarbeitung von Anforderungsprofilen für interessante Neuprodukte
- Unterstützung des Qualitäts- und Managementsystems Ihres Arbeitgebers

Ihr Profil

- Abgeschlossenes technisches bzw. kaufmännisches Studium oder eine einschlägige Berufsausbildung
- Berufserfahrung im Vertrieb von LWL Glasfaser-Produkten oder technisches Wissen aus der Branche mit dem Wunsch in den Vertrieb zu wechseln
- Eine gute Selbstorganisation und zielorientierte Arbeitseinstellung
- Ausgeprägte Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten mit einem hohen Maß an Eigenmotivation

FIBRE 2 EU

- Strukturiertes sowie eigenständiges, unternehmerisches Denken und Handeln
- Interesse, an der Mitarbeit von neuesten Produkten, wie z.B Data Center Equipment und WDM, die Ihre Kunden benötigen
- Bereitschaft zur regelmäßigen Reisebereitschaft innerhalb D-A-CH Region
- Deutschkenntnisse auf Muttersprachenniveau, Englisch mindestens gut bzw. verhandlungssicher in Wort und Schrift

Unser Angebot

- Eine professionelle Einarbeitungszeit und Schulung in die Produkte
- Ein Vertriebsgebiet in D-A-CH Region
- Die technische Ausrüstung für Ihren Erfolg
- Tätigkeit mit regelmäßigen Messebesuchen und internem Austausch (inter)nationaler Kollegen
- Ein erfahrenes, teamorientiertes Kollegium zur Unterstützung für Ihren vertrieblichen Erfolg
- Die Geschäftsleitung achtet auf eine gute, solide wie offene Unternehmenskultur
- Eine angemessene Vergütung (inkl. Bonus, Dienstwagen, weitere Benefits) mit Entwicklungsmöglichkeiten
- weitere Informationen gern in einem persönlichen Gespräch

Für Fragen zu dieser Stelle steht Ihnen Herr Junxuan Li unter 089 – 32499588 und jli@fibre2eu.com gerne zur Verfügung.