



JUNIOR SALES MANAGER (m/w) AUTOMOTIVE

Calw (Stuttgart)

LOCCIONI GROUP

Wir sind Spezialisten auf dem Gebiet der Mess- und Automatisierungstechnologie sowie der Datenanalyse und entwickeln innovative Lösungen für Marktführer in unterschiedlichen Zukunftsbranchen.

Standorte: Ancona (IT), HQ
Calw (GER)
Shanghai (CHN)
Washington D.C. (US)
Nagoya (JPN)

Märkte: Automotive
Train & Transport
Energy & Environment
Aerospace
Healthcare
Home Appliances

Umsatz: 85 Millionen € (2016)

Mitarbeiter: 420 weltweit

START / STANDORT

Zum 01.11. oder 01.12. / Calw

SO LERNEN WIR UNS KENNEN

Bitte schicke uns ein kurzes Motivationsschreiben und Deinen englischen CV sowie relevante Zeugnisse an karriere@loccioni.com.

Fragen beantwortet Dir Sarah Herchet unter der Nummer 07051 9670010.

Als Junior Sales Manager (m/w) Automotive

bei der Loccioni Deutschland GmbH an unserem Standort in Calw (Stuttgart) treibst Du die Akquise von neuen Kunden in der Automobilbranche voran. Mit unserer Mess- und Automatisierungstechnologie unterstützen wir Kunden wie BMW, Bosch, Daimler oder Volkswagen dabei, ihre Prozesse effizienter zu gestalten und ihre Produkte auf Qualität zu testen. Nach Einarbeitung und ersten Erfahrungen betreust Du eigene Kunden als Hauptansprechpartner, baust eine nachhaltige Beziehung zu diesen Kunden auf und bist ganz nah dran an Themen wie dem Autonomen Fahren oder der Entwicklung alternativer Antriebe.

Deine Ziele und Aufgaben im Detail

- Du präsentierst unsere Lösungen bei potentiellen Kunden und Bestandskunden, pflegst regelmäßigen Kundenkontakt und identifizierst so neue Projekte für uns (durch Reisetätigkeit innerhalb Deutschlands).
- Du koordinierst in Zusammenarbeit mit dem Projektteam die Analyse der Auftragspezifikationen, erstellst das Angebot, bist für den reibungslosen Projektverlauf zuständig und verhandelst schließlich mit dem Kunden Preise und Konditionen.
- Du stellst den Informationsfluss an internen und externen Schnittstellen sicher.
- Du trägst wesentlich zur Erreichung unserer Umsatzziele bei und bist an der strategischen Entwicklung unserer Dienstleistungen und unseres Standortes beteiligt.

Dein Profil

- Du hast Dein Studium im Bereich Wirtschaftswissenschaften oder Wirtschaftsingenieurwesen mit sehr guten bis guten Noten abgeschlossen.
- Du bringst erste praktische Erfahrungen im Bereich Sales oder Business Development mit (durch Praktika bzw. 1 - 2 Jahre Berufserfahrung).
- Grundlegendes technisches Verständnis ist von Vorteil.
- Du bist ein Teamplayer und übernimmst gerne und schnell Verantwortung.
- Für Konflikte findest Du eine konstruktive Lösung und behältst das Interesse des Kunden und Dein eigenes Ziel immer vor Augen.
- Du beweist Deine Kommunikationsstärke auf Deutsch und Englisch und setzt Dich in Verhandlungssituationen durch.

Das erwartet Dich bei uns

- Abwechslungsreiche und anspruchsvolle Projekte als Ansprechpartner für OEMs und Tier 1 Lieferanten der Automobilindustrie.
- Ein mehrmonatiger Aufenthalt in unserem Headquarter in Italien: Du lernst die Loccioni Group kennen, wirst eingearbeitet und sammelst internationale Arbeitserfahrung.
- Weiterbildung und individuelle Förderung.
- Gleitzeit, Überstundenregelung und 33 Urlaubstage.
- Eine freundschaftliche, energiegeladene Atmosphäre in einem jungen, interdisziplinären und internationalen Team, nicht nur während der Arbeit, sondern auch bei Outdoor-Aktivitäten und beim wöchentlichen Team Lunch.