



Junior Account Manager Channel (m/w) Industrial IT

Großraum Stuttgart

Kurzbeschreibung

In dieser Rolle übernehmen Sie nach einer entsprechenden Verantwortung für unsere Vertriebspartner.

Unternehmen

Unser Kunde ist ein Hersteller und Lieferant hochwertiger Industrial-IT-Systeme.

Hauptaufgaben

- Repräsentant des Unternehmens
- Verantwortung für die definierten Vertriebsziele.
- Ausbau und Pflege Partner- oder Channelbeziehungen.
- Schnittstellenmanagement zu weiteren Vertriebskollegen und dem Produktmanagement
- Teilnahme und Mitgestaltung an abgestimmten Messen, Kundenveranstaltungen, evtl. Kongressen usw.
- Marktanalysen
- Reporting

Anforderungen

- Abgeschlossene technische oder kaufmännische Berufsausbildung
- Idealerweise erste Berufserfahrung in einem produzierenden Unternehmen im Elektronik-Umfeld
- Technische Affinität
- Kommunikations- und Verhandlungsstärke
- Hohe Motivation und Lernbereitschaft
- Ergebnisorientiert
- Gute Englischkenntnisse
- Reisebereitschaft ca 50%

