

Eberle Controls bietet seit über 90 Jahren intelligente Lösungen zur Temperaturregelung, Klimatisierung und Steuerung für Privathaushalte sowie für öffentliche und gewerbliche Bauten. Gegründet 1932 beschäftigt EBERLE am Firmensitz in Nürnberg mehr als 150 Mitarbeiter.

Abwechslung statt Alltagsroutine? Ein sicheres Arbeitsumfeld, das sich durch flexible Arbeitszeiten, interessante Perspektiven und flache Hierarchien auszeichnet? Dann werden Sie Teil unseres Teams. Mit unseren Ideen und Aktivitäten sorgen wir dafür, neue Mitarbeitende zu identifizieren und an uns zu binden. Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt für das **Vertriebsgebiet Hessen** Verstärkung in Vollzeit als

## Area Sales Manager (m/w/d)

Sind Sie ein Vertriebsprofi, für den Wachstum mit Kundenbegeisterung einhergeht? Sind Sie davon überzeugt, dass der Markt große Chancen für Vertriebsmitarbeiter bietet, die sich selbst weiterentwickeln und Marktanteile ausbauen möchten? Verkaufen und bewegen Sie gerne etwas im dynamischen Umfeld der Temperatursteuerung? Dann bewerben Sie sich noch heute bei uns als Area Sales Manager im B2B Außendienst für das Vertriebsgebiet Hessen.

### Ihre Aufgaben

- Verantwortlich als professioneller Verkäufer für die erfolgreiche Weiterentwicklung bestehender Kundenbeziehungen als auch den signifikanten Ausbau des zugeordneten Vertriebsgebietes
- Betreuung von OEM-Kunden und Handelspartner in den Bereichen Elektro, Heizung
- Entwicklung von maßgeschneiderten Lösungen mit dem Fokus auf die Kundenbedürfnisse
- Aktive Verfolgung der Entwicklungen in der Temperatursteuerung in Wohngebäuden und die gezielte Umsetzung in Chancen für das Unternehmen
- Erarbeitung von zielgerichteten, erfolgreichen Konzepten mit dem Vertriebs- und Marketingteam
- Selbständiges und eigenverantwortliches Arbeiten innerhalb der definierten Region.
- Sie berichten direkt an den Vertriebsleiter, der Sie dabei unterstützen wird, schnell in Ihre neue Verantwortung zu starten

### Ihr Profil

- Fundierte Erfahrungen im professionellen Verkauf von Produkten und Lösungen vorzugsweise in unserem Markt
- Abgeschlossene Ausbildung im kaufmännischen oder technischen Bereich, vorzugsweise Elektrotechnik/Elektronik oder Gebäudeautomation
- Ausgezeichnete analytische und kommunikative Fähigkeiten sowie umfassende Kenntnisse im Umgang mit Marketing- und Vertriebskonzepten, Verkaufsprozessen, Value-Added Selling und Verhandlungsführung
- Ableitung von individuellen, bedarfsgerechten Lösungen mittels aktiven Zuhörens und strategische Fragen
- Ausgeprägte Teamplayer-Mentalität, Zuverlässigkeit und Verbindlichkeit
- Beziehungen zu Neukunden aufbauen und langfristig Kundenbeziehungen sowie Netzwerke systematisch ausbauen
- Ausgeprägte Motivation, selbständiges und zielorientiertes Arbeiten, sowie aktives mitgestalten von Veränderungsprozesse
- Durchführung von Schulungen und Teilnahme an Messen
- Hohe Reisebereitschaft
- Sicherem Umgang mit MS-Office
- Gute Englischkenntnisse von Vorteil

## Wir bieten

- **Onboarding:** Mehrtägiges Onboarding-Programm während der Einarbeitungsphase
- **Flexibles Arbeitszeitmodell:** Flexikonto – und natürlich ist Reisezeit Arbeitszeit!
- **Homeoffice:** Perfekt technisch ausgestattet von uns, arbeitsfähig – egal von wo
- **Individuelle Entwicklungsmöglichkeiten:** Wir unterstützen mit fachspezifischen Weiterbildungsmöglichkeiten, Coachings und regelmäßigen Entwicklungsgesprächen.
- **Work-Life-Balance:** 30 Urlaubstage plus arbeitsfreie Tage an Heiligabend und Silvester sowie flexible Arbeitszeiten
- **Vergütung:** Eine attraktive, leistungsgerechte Vergütung nach dem Tarif der Bayerischen Metall- und Elektroindustrie mit interessanten Rahmenbedingungen und Sozialleistungen, inklusive Firmenwagen
- **Firmenevents:** Sommerfest und Weihnachtsfeier

Finden Sie sich in der Stellenanzeige wieder? Dann freuen wir uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen.

Ihr Kontakt für alle Fragen rund um Ihre Bewerbung:

Johanna Ruder - Human Resources: [johanna.ruder@eberle.de](mailto:johanna.ruder@eberle.de)