

Unser Mandant ist Teil einer international agierenden, welche auf Produkte des Einbruchmeldemanagements, der Zutrittskontrolle und des Gebäudemanagements sowie auf intelligente Videolösungen spezialisiert ist, die für kritische Infrastrukturen bestimmt sind (KRITIS). Die Gruppe beschäftigt über 480 Mitarbeiter (hauptsächlich Ingenieure, Techniker und Sicherheitsexperten) in 6 verschiedenen Ländern und erwirtschaftet einen jährlichen Umsatz von mehr als 85 Millionen Euros.

Unser Mandant expandiert sehr stark international und im Rahmen dieses Wachstums suchen wir zur Verstärkung des bestehenden Teams von Vertriebs- und Technikexperten in Deutschland nach einem

### **Area Sales Manager Deutschland m/w/n**

in Vollzeit, ab Rüsselsheim oder im Home Office.

#### **Ihre Aufgaben**

Sie arbeiten unter der Verantwortung des Head of International Sales. Ihre Aufgabe wird es sein, die Geschäftsentwicklungsstrategie innerhalb der Vertriebszone umzusetzen und den aktuellen Umsatz durch den Verkauf einer breiten Palette von Produkten und Dienstleistungen an Neu- und Bestandskunden sowie die Entwicklung von Leads mit Endnutzern und Sicherheitsberatern zu steigern.

- Akquise von Neukunden, Installateure und Systemintegratoren.
- Anbieten von Produkten an Endbenutzer und Sicherheitsberater.
- Organisation und Durchführung von produktiven Geschäftstreffen beim Kunden vor Ort.
- Projektmanagement in Zusammenarbeit mit verschiedenen Abteilungen (Technik, Produktion, Vertrieb, Verwaltung) in Frankreich und Deutschland.
- Produktmanagement in Zusammenarbeit mit Kunden und Endverbrauchern.
- Durchführung von Verkaufsschulungen für Installateure und Systemintegratoren.
- Teilnahme an Messen, gezielten Veranstaltungen von Lobbygruppen.
- Identifizierung und Koordination von Absatzmöglichkeiten für andere Unternehmen innerhalb der Gruppe, die in Deutschland tätig sind.

Es wird von Ihnen erwartet, dass Sie Verkaufsgespräche stets vor Ort bei Ihren Kunden durchführen, wobei mit Reisetätigkeiten zu rechnen ist.

#### **Ihr Profil**

- Abgeschlossenes verkaufsorientiertes Diplom.
- Mindestens 2 Jahre Berufserfahrung in einem ähnlichen B2B-Tätigkeitsfeld.
- Profil mit Erfahrung im Business Development sowohl in der Kundenakquise als auch im Handling von Endverbrauchern.
- Technisches Verständnis von Intrusion-Detection-Technologien und Niederspannungsstrom.
- Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift.
- Die Fähigkeit, Französisch zu sprechen, wäre ein "nice to have", ist aber nicht zwingend erforderlich.
- Erfahrung im Umgang mit einem ERP-System und MS-Office-Anwendungen.
- Professionelles Auftreten.
- Souverän, überzeugend, detailverliebt, lösungsorientiert und selbstständig.
- Kunden- und ergebnisorientiert.

Bei Interesse an dieser Herausforderung freuen wir uns über Ihre Bewerbung unter Referenz **DF NF BD**.

**IMS International Management Services SAS**  
Madame Nathalie Faivre

**Paris**  
18, rue de la Barre  
F-95880 Enghien-les-Bains

France (+33) 771 85 09 74 / Deutschland (+49) 152 2673 6302  
nf@ims-mgt.com  
www.ims-mgt.com

**Freiburg**  
Jakob-Saur-Strasse 9  
D-79199 Kirchzarten

---

#### **DISCLAIMER**

This profile has been prepared on the basis of information collected from the company herein described. IMS declines all responsibility and make no commitment as to the exactitude and exhaustive nature of the information. Anyone who receives this document recognizes that IMS and the company herein described cannot be held responsible for any inaccuracy or omission, which might be revealed.