

Damit im entscheidenden Moment  
nicht das Licht ausgeht



Als Tochterunternehmen des internationalen Technikkonzerns Langley Holdings plc bietet Piller kundenspezifische Systemlösungen: hochwertige Energiekonditionierung, unterbrechungsfreie Stromversorgung sowie Frequenzumformung. Hier haben wir uns insbesondere bei den Kunden als erste Adresse am Markt etabliert, die unbedingt auf Strom angewiesen sind – wie z. B. Banken, Flughäfen oder Krankenhäuser.

Im Zuge einer Restrukturierung der Vertriebsbereiche suchen wir zum 01.09.2023 eine\*n

## **Territory Sales Manager (m/w/d) für die Metropolregion Frankfurt/ Rhein-Main**

### **Wir bieten Ihnen**

eine abwechslungsreiche und interessante Berufsperspektive, ein angemessenes Entgelt, einen Firmen-PKW, alle notwendigen fachlichen Weiterbildungen sowie die Unterstützung bei der persönlichen Weiterbildung, ein gutes Betriebsklima, verschiedene Corporate Benefits wie attraktive Konditionen bei der betrieblichen Altersversorgung und diverse Vergünstigungen im lokalen Einzelhandel sowie auf bekannten Internetplattformen.

### **Ihre Aufgaben:**

Sie sind verantwortlich für den Vertrieb von erklärungsbedürftigen Stromversorgungen und Systemlösungen in der Metropolregion Frankfurt/ Rhein - Main, die Umsetzung der strategischen Vertriebs- und Marktentwicklungsziele bei potenziellen Kunden in den Zielbranchen, die Akquisition von definierten Fokuskunden und die Geschäftserweiterung mit Bestandskunden. Sie betreuen Planungsbüros und erschließen das größtmögliche Marktpotential in der Vertriebsregion.

Die Umsatzvorschau und Absatzplanung erstellen Sie in Abstimmung mit der Vertriebsleitung, vereinbaren das Budget und kontrollieren dessen Einhaltung. Die Markteinführung von Neuprodukten und Produktpräsentationen bei Kunden und auf Fachkonferenzen runden Ihr Aufgabengebiet ab.

### **Ihr Profil:**

Sie haben ein abgeschlossenes Studium der Elektrotechnik oder eine elektrotechnische Berufsausbildung mit Zusatzausbildung zum Techniker\*in, können langjährige Erfahrungen im Vertrieb von Stromversorgungen und exzellente Produkt- und Anwendungskennnisse in der Energietechnik vorweisen und verfügen über ausgewiesene Marktkenntnisse. Sie bringen fundierte kaufmännische Kenntnisse mit, haben Erfahrungen im Projektgeschäft und beherrschen agile Präsentationsmethoden sowie die englische Sprache in Wort und Schrift. Sicheres Auftreten bei Kunden, unternehmerisches und kundenorientiertes Denken und Handeln und eine uneingeschränkte Bereitschaft zu regelmäßiger Reisetätigkeit vervollständigen Ihr Profil.

Fühlen Sie sich von dieser Aufgabe angesprochen? Dann bewerben Sie sich bei uns.