



Die CSA Group Bayern GmbH in Straßkirchen, Mitglied der CSA Group, verfügt über eines der größten und modernsten Prüflabore Europas. Es ist von zahlreichen Stellen akkreditiert und bietet dadurch umfangreiche Prüf- und Zertifizierungsmöglichkeiten in den Bereichen: Elektromagnetische Verträglichkeit (EMV), Automobil/EMV, Sicherheit, Umweltsimulation, Drahtlose Kommunikationstechnik, Metrologie, Elektrowerkzeuge und Global Market Access (Produktzulassungen in über 140 Länder).

Zur Verstärkung unseres Teams am Standort **Plattling** suchen wir einen

New Account Manager (m/w/d) Healthcare

Hauptverantwortlichkeiten:

- Zusammenarbeit mit Business Managern, Customer Care Specialist (CCS), Technical Specialists und Operations-Mitarbeitern
- Baut neue Kundenbeziehungen auf, um persönliche Verkaufsziele zu erreichen, wobei er die gesamte Wertschöpfungskette der verfügbaren Dienstleistungen der CSA-Gruppe hervorhebt
- Selbstständige Akquise von Neukunden im zugewiesenen Gebiet unter Verwendung verschiedener Methoden der Lead-Generierung und Direktansprache
- Prospektion, Angebotserstellung und Verkaufsziele werden auf jährlicher Basis festgelegt
- Kontaktaufnahme mit ehemaligen Kunden der CSA Group um diese zurückzugewinnen
- Erstellung schriftlicher Kostenvoranschläge für Dienstleistungen für Kunden in Zusammenarbeit mit technischen Spezialisten und Betriebsmitarbeitern
- Teilnahme an Verbänden und externen Organisationen, die von der Geschäftsleitung als angemessen erachtet werden
- Erstellt und pflegt eine Liste von Kontakten auf der Grundlage von Erfahrung, historischem Ruf, Einfluss und persönlichem Urteilsvermögen, sowie persönlich entwickelter Beziehungen
- Erstellung regelmäßiger schriftlicher Berichte über Anrufe, Kundenkontakte, Angebote, Kostenvoranschläge, Reisen und Messeauftritte sowie mündliche Präsentationen nach Bedarf
- Auswertung von Branchenberichten, Gebietsdatenbanken und externe Wettbewerbsinformationen und Erstellung von Gebietsanalysen sowie Bereitstellung von Input für Präsentationen und Berichte an den Manager
- Erforderliche Reisebereitschaft von bis zu 50 % der Zeit

Erfahrungen/Qualifikationen/Kompetenzen:

- Bachelorabschluss und mindestens 6 Jahre Vertriebs- oder vergleichbare Branchenerfahrung
- Frühere Erfahrungen mit CRM-Software für den Vertrieb sind von Vorteil
- Nachgewiesene Fähigkeit, Verkaufsziele konsequent zu übertreffen
- Nachgewiesene Erfahrung im Umgang mit großen Organisationen auf Senior-Ebene
- Erstellung klarer, effektiver und professioneller schriftlicher Kommunikation und Präsentationen
- Fähigkeit, komplexe Geschäftsstrategien zu erstellen, vorzubereiten und auszuführen und dabei mehrere Projekte und Aufgaben zu organisieren
- Organisationstalent und Selbstständigkeit
- Starke Eigeninitiative und die Fähigkeit, neue Kundenkontakte zu entwickeln
- Fähigkeit, positive Kontakte innerhalb der Organisation aufrechtzuerhalten, um Informationen oder Ideen auszutauschen, zu erklären und zu interpretieren sowie Kundenanfragen zu bearbeiten
- Starke Organisations- und Zeitmanagementfähigkeiten
- Kreativität und Projektmanagementfähigkeiten für die Planung von Projekten, Veranstaltungen und Konferenzen
- Hohes Maß an Initiative und Motivation, um angestrebte Ziele mit minimaler Aufsicht zu erreichen oder zu übertreffen
- Computerkenntnisse in Word, Excel, PowerPoint und CRM-Datenbankanwendungen
- Fähigkeit, Kostenvoranschläge zeitnah zu erstellen, um die Bedürfnisse der Kunden zu erfüllen
- Reaktionsfreudig und angenehm im Umgang mit externen und internen Kunden, Kollegen und Mitarbeitern

Bitte senden Sie Ihre Bewerbung ausschließlich in Englisch über unsere CSA Group Career Site:

<http://www.csagroup.org/careers/>

Für Fragen stehen wir Ihnen gerne unter 09424 9481 0 zur Verfügung.

Für weitere Informationen zu unserem Unternehmen besuchen Sie bitte unsere Webseite unter: www.csagroup.org

