

Wir sind ein familiengeführtes Unternehmen der Elektroindustrie und gehören zu den innovativsten Mittelständlern Deutschlands. Wir sind der Spezialist für die Entwicklung, Herstellung und den Vertrieb von Produkten und Systemen für die effiziente, dezentrale Warmwasserversorgung und sind einer der führenden deutschen Hersteller von E-Durchlauferhitzern. Wir leben Verantwortung und machen intelligente und energieeffiziente, dezentrale Warmwasserversorgung zum weltweiten Standard. Wir setzen uns dafür ein, die Warmwasserversorgung von der Heizung zu trennen -für eine Zukunft ohne fossile Brennstoffe.&nbsp;Wir suchen einen kompetenten Vertriebspezialisten. Sie überzeugen unsere Kunden mit technischem Fachwissen von den Vorteilen unserer Produkte in Bezug auf Energie- und Kostenersparnis, Investitionsvorteile sowie Komfort. Sie begleiten unsere Kunden aktiv auf dem Weg der Umstellung auf eine nachhaltige Warmwasserversorgung im Neubau und der Sanierung von der Projektidee bis zum installierten Produkt. Haben Sie Freude am Kontakt mit Kunden und Lust auf aktiven Vertrieb vor Ort beim Kunden? Dann kommen Sie zu uns ins Team als

## Sales Manager im internationalen Außendienst Nord-/West-/Südeuropa (m/w/d)

### Diese Aufgaben erwarten Sie

- > Positionierung unserer Produkte und Services bei internationalen Investoren, Bauträgern, Architekten, Planern sowie Sanitär- und Elektrofachbetrieben
- > Selbstständige Identifizierung und Gewinnung von Neukunden, Projekten und Aufträgen
- > Führung abschlussorientierter Verkaufsgespräche, sichergestellt durch technisches Produkt- Know-how und lösungsorientierte Produkt- sowie aktiver Ausschreibungsempfehlungen
- > Beratung, Schulung, Besuch und Weiterentwicklung der regionalen Vertriebspartner im Ausland
- > Identifizierung, Akquirierung und Qualifizierung von neuen internationalen Vertriebspartnern
- > Teilnahme an Messen und Netzwerkveranstaltungen sowie Durchführung von Schulungen, Verkaufsevents, Hausmessen und Workshops
- > Erstellung und Sichtung von Markt- und Wettbewerbsanalysen
- > Enge Zusammenarbeit mit den Außen- und Innendienstkollegen sowie unseren (externen) regionalen Vertriebspartnern
- >



### ANSPRECHPARTNER:

Melanie Bielenberg

### KONTAKTDATEN:

Telefon 04131-8901-234

### ANSCHRIFT:

CLAGE GmbH  
Pirolweg 4  
21337 Lüneburg

### Das bringen Sie mit

- > Erfolgreich abgeschlossene kaufmännische oder technische Berufsausbildung bzw. eine vergleichbare Qualifikation
- > Idealerweise Grundkenntnisse in der Sanitär- und

Elektrotechnikbranche sowie im Bereich Sanitär- und Gebäudetechnik

- > Idealerweise mehrjährige Berufserfahrung im internationalen Vertrieb und im Objektgeschäft
- > Freude am Kundenkontakt und ein hohes Maß an Kundenorientierung (für den Kunden sind Sie Berater und Problemlöser)
- > Hohe Reisebereitschaft im europäischen Ausland
- > Kommunikationsstärke, souveränes Auftreten und Überzeugungskraft
- > Selbstständige, strukturierte und ergebnisorientierte Arbeitsweise
- > Englisch fließend in Wort und Schrift sowie weitere Sprachkenntnisse wie Spanisch oder Niederländisch
- > Sicherer Umgang mit MS Office-Anwendungen sowie Erfahrung mit CRM-Systemen
- >

### **Das bieten wir Ihnen**

- > Sicherer Arbeitsplatz in einem innovativen und stetig wachsenden, modernen familiengeführten Unternehmen, das einen Unterschied in Sachen Energieeffizienz und Nachhaltigkeit macht
- > Inspirierende Arbeitsatmosphäre in einem dynamischen, internationalen Team mit viel Potenzial
- > Attraktive persönliche und fachliche Entwicklungsmöglichkeiten für Ihre individuellen Ziele
- > Kurze Kommunikationswege, flache Hierarchien sowie kollegiales und agiles Arbeitsumfeld
- > Flexible Arbeitszeiten für den gemeinsamen Erfolg
- > Gut ausgestattetes Dienstfahrzeug zur privaten Nutzung (gerne auch ein modernes E-Fahrzeug)
- > Modernste technische Ausstattung wie iPhone und iPad
- > Vor Ort in Lüneburg: Eigene frische Mitarbeiter-Küche, Fitnessangebote, betriebliches Gesundheitsmanagement, Mitarbeitererevents
- >

Informationen über unseren Datenschutz im Hinblick auf Bewerbungen finden Sie im Dokument »Datenschutzhinweise für Bewerber« (<https://www.clage.com/de/datenschutzhinweise-fuer-bewerber>).