

Sales Manager (m/w/d)

Professionelle Beleuchtung | Vollzeit | Unbefristet

Begeistern Sie sich für innovative Technik?

Dann begeistern Sie gemeinsam mit uns Städte, Gemeinden und Unternehmen für nachhaltige Beleuchtungslösungen. "Innovation for Sustainable Lighting" ist mehr als unser Claim – es ist unser Anspruch. Mit unseren Smart Lighting and Second Life Solutions entwickeln wir Lösungen, die bestehende Beleuchtungsanlagen intelligenter, ressourcenschonender und wirtschaftlicher machen.

Für den weiteren Ausbau unseres Vertriebs suchen wir eine Persönlichkeit, die sich für unsere Technologien begeistert, gerne Verantwortung übernimmt und andere mit dieser Begeisterung anstecken kann.

Ihre Aufgabe

Sie bauen auf einem bestehenden Kundenstamm und etablierten Vertriebsstrukturen auf. Gemeinsam mit uns entwickeln Sie neue Kundenbeziehungen, gewinnen Projekte und begleiten diese vom ersten Gespräch bis zur erfolgreichen Umsetzung.

- Betreuung und Ausbau bestehender Kundenbeziehungen und Gewinnung neuer Kunden und Projekte
- Aktive Ansprache von Interessenten – telefonisch, digital und persönlich
- Ausarbeitung individueller Lösungen gemeinsam mit Kunden und unserem Entwicklungsteam
- Erstellung und Nachverfolgung von Angeboten
- Repräsentation von Laternix bei Kunden, Veranstaltungen und Messen

Was Sie mitbringen

Wir suchen keinen perfekten Lebenslauf. Wir suchen eine Persönlichkeit mit Begeisterung für Technik, Freude am Umgang mit Menschen und dem Wunsch, gemeinsam mit uns etwas zu bewegen.

- Erfahrung im B2B-Vertrieb elektrotechnischer Produkte idealerweise Erfahrung im professionellen Beleuchtungsmarkt oder anderer erklärungsbedürftiger Produkte
- Kommunikationsstärke und Freude daran, aktiv auf Menschen zuzugehen
- Keine Scheu vor dem Telefon – Sie sprechen Kunden gerne direkt an
- Teamgeist, Eigeninitiative, Verantwortungsbewusstsein und moderate Reisebereitschaft
- Bereitschaft, Projekte engagiert voranzubringen und bei Bedarf auch die Extrameile zu gehen

Warum Laternix?

Laternix ist ein innovatives mittelständisches Unternehmen mit kurzen Entscheidungswegen, offener Kommunikation und viel Gestaltungsspielraum. Jeder Einzelne trägt dazu bei, Ideen in erfolgreiche Produkte und Projekte zu verwandeln.

- Unbefristete Festanstellung mit attraktivem Fixgehalt, erfolgsabhängige Vergütung und optionalem Dienstwagen
- Flexible Arbeitszeiten in einem kleinen, engagierten Team mit hoher Eigenverantwortung
- Ihr Wohnort muss nicht in Traunstein sein. Ein Arbeitsmodell mit überwiegend remote ausgeübter Tätigkeit innerhalb Deutschlands ist möglich. Für regelmäßige Abstimmungen, Workshops und Kundentermine treffen wir uns in Traunstein oder direkt bei unseren Kunden
- Produkte mit echtem Beitrag zu Nachhaltigkeit und Ressourcenschonung

Lernen wir uns kennen

Wenn Sie sich in dieser Aufgabe wiederfinden, freuen wir uns darauf, Sie kennenzulernen.

Senden Sie uns einfach Ihren Lebenslauf oder Ihr LinkedIn-/Xing-Profil. Ein klassisches Anschreiben ist nicht erforderlich