



GS YUASA ist ein japanischer Konzern und einer der größten Hersteller von wiederaufladbaren Batterien mit Produktionsstätten weltweit sowie Erstausrüster vieler großer Marken. Wir beschäftigen global 14.500 Mitarbeiter und erwirtschaften 3,5Mrd USD Umsatz.

Die GS YUASA Battery Germany GmbH ist eine von fünf Vertriebsniederlassungen im Europäischen Verbund. Sie hat ihren Sitz in Krefeld und betreut von dort aus 15 Länder innerhalb Europas. Zu den drei Geschäftsbereichen zählen neben dem Bereich Automotive (Automobil-Starterbatterien), Motorcycle (Motorrad-Starterbatterien) und Industrial (Industriebatterien für Standby- und zyklische Anwendungen).

Für das Marktsegment USV (unterbrechungsfreie Stromversorgung) bietet GS YUASA Battery Germany GmbH einen umfassenden Design- und Angebotserstellungs-Service für stationäre Batterieanlagen einschließlich deren Installation.

Für Deutschland mit Dienstsitz in Krefeld möchten wir die Position des

Sales Manager USV (m/w/d)

zum nächstmöglichen Zeitpunkt neu besetzen.

Sie haben Lust auf die umfassende Betreuung unserer Kunden im Marktsegment USV. Sie verfügen über ein gutes technisches und kaufmännisches Verständnis und haben idealerweise bereits Erfahrungen im Bereich Batterien und USV sammeln können. Sie sind es gewohnt eigenverantwortlich im Rahmen eines Umsatzbudgets zu arbeiten und bringen die nötige Reiselust mit, um Ihre Kundentermine vor Ort in Deutschland wahrzunehmen. Ihr Dienstsitz wäre Krefeld, Ihr Arbeitsmittelpunkt Ihr Homeoffice. Zusammen mit dem Manager Reserve & Renewable Energy & Technical erarbeiten Sie Ihr Budget und wirken bei der Festlegung der Vertriebsstrategie mit.

Ihre Aufgaben:

- Betreuung eines bestehenden Kundenstamms sowie Neukundenakquise
- Entwicklung und Umsetzung von individuellen Vertriebskonzepten zur nachhaltigen Geschäftsentwicklung mit Bestands- und Neukunden im Marktsegment USV
- Erstellen von Angeboten, Verfolgen von Projekten bis zum Vertragsabschluss
- Führen von projektbezogenen Preisverhandlungen in Absprache mit dem Manager Reserve & Renewable Energy & Technical
- Vorstellung unserer Produkte (Blei-Säure / Lithium-Ionen Batterien) und Serviceleistungen
- Selbständige Planung und Durchführung von Kundenterminen sowie deren Vor- und Nachbereitung aus dem Homeoffice

Ihr Profil:

- Sie verfügen über eine elektrotechnische Ausbildung (z.B.: staatl. geprüfter Techniker, Bachelor, Master)
- Mehrjährige Vertriebserfahrung, idealerweise im Batterie- oder USV-Umfeld
- Gutes technisches Verständnis
- Leidenschaft & Freude an technisch anspruchsvollen Vertrieb
- überzeugendes Auftreten, ausgeprägte Kommunikationsstärke, strukturierte Arbeitsweise und hohe Eigenmotivation
- fließende Deutschkenntnisse, sicheres Englisch in Wort und Schrift
- Gute PC-Kenntnisse (Word, Excel, ggf. AUTOCAD LT)

- Nationale Reisebereitschaft
- Führerschein Klasse B

Ihre Perspektive:

- Wir bieten Ihnen einen zukunftsorientierten und sicheren Arbeitsplatz in einem sympathischen und innovativen Unternehmen
- Umfangreiche Einarbeitung sowie ein unbefristeter Arbeitsvertrag
- Selbstständige Arbeitsweise durch eigenständige Planung und Organisation Ihres Arbeitstages
- Neutraler Firmenwagen sowohl zur geschäftlichen als auch zur privaten Nutzung

Interessiert? Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!
Bewerbungsunterlagen mit ihrem möglichen Eintrittstermin und Gehaltswunsch,
per Mail im PDF-Format an:

GS YUASA Battery Germany GmbH
Christine Iyoha, HR Manager
Christine.Iyoha@GS-YUASA.de
Europark Fichtenhain B 17 - 47807 Krefeld / Germany
www.yuasa.de