



eclipseina

# SALES

(m/w/d)

ab sofort  
Voll- oder Teilzeit

Die Vermarktung und der Vertrieb unserer Produkte und Leistungen liegt in Ihrer Hand. Sie setzen sich aktiv für die Umsatzsteigerung der Produkte [EC-LIB®](#), der Ladesysteme [EC-CHARGE](#), der Testsysteme [Charging Test Systems](#) und des Weiterbildungsbereiches [Embedded Academy](#) ein.

---

## Ihre Aufgaben

Intern arbeiten Sie in enger Abstimmung mit Marketing und Technik. Nach außen pflegen Sie gute Beziehungen zu unseren Kunden und unterstützen eine externe Kaltakquise-Firma mit allen wichtigen Informationen und Werbematerialien.

- Pflege der Bestandskunden per Mail, Online-Meeting und Telefon
- Aufbau von Kundenkontakten über Telefon, Social Media, Messen und Kongresse
- Definition von Sales KPIs, zielgerichtete Optimierung von Prozessen für die Erfüllung der Ziele
- Abwicklung, Automatisierung und kontinuierliche Verbesserung des Sales-Prozesses: Kontaktdokumentation, Angebots-, Vertrags- und Rechnungsstellung, sowie Produktlieferung

---

## Ihr Profil

- Kaufmännische oder technische Ausbildung oder Studium
- Erfahrung im Verkauf von technischen Produkten ist von Vorteil
- Exzellente Deutsch- und Englischkenntnisse
- Begeisterung für technische Themen sowie Kommunikation von technischen Inhalten
- Kreativität, Engagement und Freude an der Kommunikation mit Menschen
- Eigenverantwortliche und strukturierte Arbeitsweise, sowie Lernbereitschaft

---

## Unser Angebot

- Eine angenehme und offene Arbeitsatmosphäre, flexible Arbeitszeitgestaltung und Home Office
- Die Möglichkeit, sich aktiv einzubringen und an der Umsetzung eigener Ideen mitzuwirken
- Arbeit in einem innovativen Unternehmen mit hohem Wachstumspotential
- Spannende Aufgaben und die Chance, sich im Unternehmen weiterzuentwickeln
- Unterstützung der beruflichen Weiterentwicklung durch Coaching und Training

Interessiert? Wir freuen uns darauf, Sie kennenzulernen!  
Schicken Sie uns Ihre Bewerbung per Mail an: [jobs@eclipseina.com](mailto:jobs@eclipseina.com)

