

Key Account Manager (m/w/d)

Sie wollen den Einsatz von sicherer Künstlicher Intelligenz in Europa mitgestalten? Sie sind Experte mit Netzwerk und Kontakten im Bereich Automotive, Rail oder Industrie? Sie sind interessiert an bahnbrechenden Lösungen für selbstfahrende Fahrzeuge, Assistenz und Sicherheitssysteme oder Systemen für Qualitätskontrolle in der Produktion? Sie sind begeistert von Künstlicher Intelligenz und bringen Ihre Ideen und Ihr Know How gerne gemeinsam mit unserem Team von internationalen Top-Experten voran?

Als Partner für Künstliche Intelligenz und Sensorik entwickeln und vermarkten wir Hard- und Softwarelösungen für Autonomes Fahren, die Fertigungsindustrie sowie den Öffentlichen Verkehr. Wir sind ein international tätiges Unternehmen mit mehreren Standorten in Deutschland und Österreich.

Werden Sie Teil unseres jungen dynamischen Teams und arbeiten Sie an der Zukunft mit.

Für den Vertrieb in Deutschland und Österreich suchen wir ausgehend von unseren Standorten in Österreich oder Deutschland **ab sofort** in Vollzeit als Verstärkung unseres Teams eine/n

Key Account Manager (m/w/d)

Ihre Aufgaben:

- Sie sind zuständig für die Betreuung unserer bestehenden Kunden sowie für die Neukundengewinnung
- Sie verstehen Kundenwünsche und erkennen den Handlungsbedarf bei unseren Kunden, erarbeiten individuelle Lösungen anhand unseres Portfolios zur Generierung eines entsprechenden Mehrwerts für den Kunden
- Sie legen Ihren Fokus auf den Vertrieb von intelligenten, bahnbrechenden Produkten und Lösungen im Automotive Markt, der Industrie sowie im Öffentlichen Nahverkehr
- Sie erstellen und führen gesamtheitliche Angebote
- Sie präsentieren unser Unternehmen beim Kunden, in Webinaren, Messen und Fachveranstaltungen
- Sie arbeiten eng mit internen Ansprechpartnern zusammen und orchestrieren die Kundenschnittstelle optimal (z.B. Sales, Marketing, Produktmanagement, Entwicklung)

Ihr Profil:

- Sie bringen eine Technische oder Kaufmännische Ausbildung im Bereich Elektrotechnik, Informatik, Betriebswirtschaft o.ä. mit entsprechender Praxis oder adäquater Berufserfahrung mit
- Sie sind innovativ und haben Interesse an Anwendungen für Künstliche Intelligenz in unterschiedlichen Branchen
- Sie können Erfolge im Vertrieb von Lösungen und Produkten im B2B-Bereich mit mindestens 5 Jahren Erfahrung vorweisen
- Sie überzeugen durch ihr sicheres Auftreten und professionelle Präsentationstechnik
- Sie verfügen über eine hohe Kommunikations- und Kontaktfreudigkeit sowie gutes Verhandlungsgeschick und Überzeugungsfähigkeit
- Sie zeichnen sich durch sehr gute PC und MS Office Kenntnisse aus
- Sie verfügen über verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort & Schrift
- Sie bringen Reisebereitschaft und Flexibilität mit
- Sie zählen Hands-On-Mentalität, Eigeninitiative und Teamfähigkeit sowie selbstständige und strukturierte Arbeitsweise zu Ihren Stärken

Wir bieten:

- Eigenverantwortlicher Tätigkeitsbereich mit guten Entwicklungsmöglichkeiten in einem international ausgerichteten Unternehmen
- Spannende Projekte und Herausforderungen in einem jungen und hochprofessionellen Team
- Ein innovatives und offenes Arbeitsklima mit kurzen Kommunikationswegen
- Hervorragende Perspektiven in einem schnell wachsenden dynamischen, jungen Unternehmen
- Ein attraktives Gehaltspaket bestehend aus Fixgehalt und Verkaufsprovision, sowie Firmenwagen und entsprechende Weiterentwicklungsmöglichkeiten

Das kollektivvertragliche Mindestgehalt beträgt Euro 48.692,-- wir bieten für diese Position aber eine klar marktkonforme Überzahlung, abhängig von Qualifikation und Erfahrung, sowie einer leistungsorientierten Provision. Ein Firmenfahrzeug für die Dienstreisen wird bereitgestellt.

Bewerbungen schicken Sie bitte an folgende E-Mail-Adresse: office@eyyes.com Bei offenen Fragen oder für zusätzliche Informationen kontaktieren Sie bitte Frau Birgit Heckl unter der Telefonnummer: +43 2735 37499-13 oder +43 2735 37499-10.