



TALENT THROUGH TECHNOLOGY

Catenon ist ein internationales Unternehmen, das sich auf die globale Suche nach Fachkräften spezialisiert und dabei auf Daten-Technologien sowie digitale Talentlösungen mit einem hohen Innovationsanteil setzt. Die Unterstützung des **German Desk** von Catenon ist **bidirektional**: Wir begleiten **spanische Unternehmen in Deutschland** ebenso wie **deutsche Unternehmen in Spanien**. Darüber hinaus sind wir **Spezialisten für deutschsprachige Fach- und Führungskräfte** in Spanien.

Unser Kunde, ein führender europäischer Entwickler & Hersteller innovativer KNX-Produkte für die Gebäudeautomation, sucht derzeit einen

Area Sales Manager (m/w/d) im Außendienst (alle Regionen in Deutschland)

In dieser Position spielst du eine Schlüsselrolle bei der Stärkung der Präsenz in Deutschland.

Deine Aufgaben:

- Betreuung und Entwicklung bestehender Kunden sowie proaktive Akquise von Neukunden im zugewiesenen Vertriebsgebiet.
- Entwurf und Umsetzung der kommerziellen Strategie für Deine Region, in Zusammenarbeit mit dem Sales Manager.
- Teilnahme an kommerziellen Verhandlungen und Verantwortung für die Verwaltung kommerzieller Budgets, um eine optimale finanzielle Leistung sicherzustellen.
- Sicherstellung einer kontinuierlichen Nachverfolgung wichtiger und langjährige Key Kunden zur Pflege starker Beziehungen und Förderung der Kundentreue.
- Beitrag zur Beobachtung und Analyse von Wettbewerbern sowie technologische Trends im Bereich der Gebäudeautomation.
- Vertretung des Unternehmens auf Messen, Fachausstellungen und Branchenevents, um die Markenpräsenz zu stärken und neue Geschäftsmöglichkeiten zu schaffen.

Dein Profil:

- Bachelor- oder Masterabschluss in Ingenieurwissenschaften, Elektrotechnik, Automatisierungstechnik oder einem verwandten Bereich (bevorzugt, aber nicht zwingend erforderlich).
- Mindestens 3 Jahre Berufserfahrung im Bereich der Gebäudeautomation, HVAC oder Elektrotechnik.
- Kenntnisse in KNX-Technologie sind ein großes Plus.



TALENT THROUGH TECHNOLOGY

- Hervorragende Kommunikationsfähigkeiten, mit der Fähigkeit, starke Beziehungen zu Kunden und internen Teams aufzubauen.
- Selbstmotiviert, proaktiv und ergebnisorientiert mit der Fähigkeit, eigenständig und effizient in einer schnelllebigen Umgebung zu arbeiten.
- Native German Speaker mit fließenden Englischkenntnissen.

Was du im Gegenzug erwarten kannst:

- Attraktives Gehaltspaket basierend auf Deiner Erfahrung.
- Vollzeitposition mit unbefristetem Vertrag.
- Flexible Arbeitszeiten mit der Möglichkeit, remote zu arbeiten.
- Firmenwagen (auch zur privaten Nutzung).
- Dynamisches und unterstützendes Arbeitsumfeld mit hervorragenden individuellen Entwicklungsmöglichkeiten.
- Die Möglichkeit, mit innovativen Technologien in einem wachsenden und zukunftsorientierten Sektor zu arbeiten.

Interessiert? Hast du Fragen?

Dann kontaktiere uns gerne unter germandesk@catenon.com und bewirb dich auf dieses Angebot unter catenon.com.