

## **Area Sales Manager (m/w/d) Nordrhein-Westfalen**

### **Ihre Aufgaben**

- Neukunden akquirieren
- Kundenbesuche bei Elektrogroßhändlern, Planern, Architekten, EVU, Unternehmen sowie Tandemfahrten mit Elektrikern eigenständig planen und umsetzen
- Netzwerke in der Branche aufbauen und pflegen
- Sales Manager bei Jahresgesprächen für A2 und A3 Kunden begleiten und unterstützen
- ABL bei Messen, Hausmessen und Veranstaltungen vertreten
- Feedback aus dem Markt ins Unternehmen spielen

### **Ihr Profil**

- Abgeschlossene elektrotechnische Berufsausbildung oder vergleichbar
- Erfahrung im Vertriebsaußendienst
- Professionelles Auftreten und gepflegtes Erscheinungsbild
- Gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

### **Unser Angebot**

- Respektvolle, wertschätzende und offene Unternehmenskultur
- Mitarbeit in unserem stark wachsenden und innovativen Unternehmen
- Repräsentieren der Marke ABL in unseren Märkten
- Elektrisches Dienstfahrzeug mit privater Nutzung und einer Wallbox für Ihr Zuhause

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins.

### **ABL SURSUM GmbH & Co. KG**

Isabell Isele  
HR

Albert-Büttner-Straße 11  
91207 Lauf/Pegnitz

T 09123-188-0  
karriere@abl.de