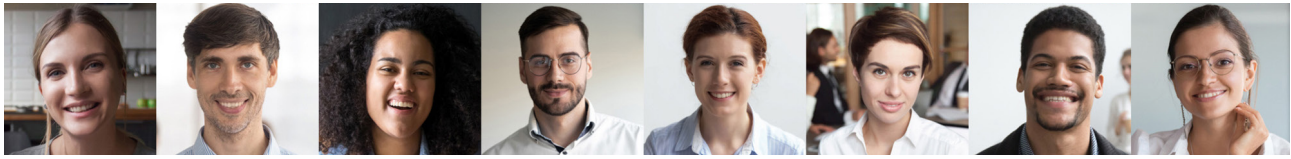


Area Sales Manager (m/w/d) – Deutschland Süd

Ref. ASM_DE_2609

Standort: 100% remote im Raum München



Über uns

Wir sind CARLO GAVAZZI – ein international agierender Hersteller von elektronischen Komponenten für die Industrie- und Gebäudeautomatisierung. Seit über 90 Jahren entwickeln und produzieren wir hochwertige Lösungen, darunter Sensoren, Halbleiterrelais und Energiezähler.

Unsere Technologien unterstützen Zukunftsthemen wie Industrie 4.0, E-Mobilität und erneuerbare Energien. Gemeinsam mit unseren Kundinnen und Kunden gestalten wir die Automatisierung von morgen.

Beschreibung

Als Area Sales Manager (m/w/d) betreuen und entwickeln Sie das Vertriebsgebiet Süddeutschland. Sie beraten unsere Kunden technisch, identifizieren Marktpotenziale und setzen Vertriebsprojekte eigenverantwortlich bis zum erfolgreichen Abschluss um.

Zu Ihren Zielgruppen zählen OEMs (Maschinenbauer), Schaltschrankbauer, Installateure und Distributoren. Idealerweise verfügen Sie über ein bestehendes Netzwerk sowie Erfahrung im technischen Vertrieb.

Sie berichten direkt an den Sales Manager Deutschland und arbeiten eng mit Customer Service, Product Sales Support und den Strategic Account Managern zusammen, um nachhaltigen Geschäftserfolg und eine optimale Kundenbetreuung sicherzustellen.

Aufgaben und Verantwortungen

- Verantwortung für Umsatz und Wachstum im Vertriebsgebiet (PLZ-Bereich 86-89)
- Technischer Projektvertrieb: Sie entwickeln Lösungen gemeinsam mit unseren Kunden und internen Fachbereichen – von der Idee bis zur Umsetzung
- Steuerung des gesamten Sales Prozesses (Angebot, Verhandlung, Abschluss, Auftragsabwicklung)
- Ausbau bestehender Kundenbeziehungen sowie aktive Neukundenakquise
- Pflege und Weiterentwicklung unserer Vertriebspartnerschaften
- CRM basierte Pflege von Kundendaten und Aktivitäten
- Teilnahme an relevanten Messen, souveräne Vertretung unseres Unternehmens
- Regelmäßige Reiseaktivität im Vertriebsgebiet (4 Tage pro Woche).

Was Sie mitbringen

- Abgeschlossenes Studium oder technische Ausbildung im Bereich Elektrotechnik, Antriebs- oder Automatisierungstechnik
- Mehrjährige Erfahrung im technischen Vertrieb, idealerweise in der Industrie- oder Gebäudeautomatisierung
- Ausgeprägte Kundenorientierung sowie Freude an technischer Beratung und Neukundenentwicklung
- Selbstständige, strukturierte und zuverlässige Arbeitsweise
- Kommunikations- und Verhandlungsstärke sowie sicheres Auftreten in einem dynamischen Umfeld
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse
- Sicherer Umgang mit MS Office sowie ERP- und CRM-Systemen
- Führerschein Klasse B und Reisebereitschaft (ca. 4 Tage pro Woche)



Ihre Aufgaben

- Verantwortung für Umsatz und Wachstum im Vertriebsgebiet Süddeutschland (PLZ 86–89)
- Technischer Projektvertrieb – von der Bedarfsermittlung bis zur erfolgreichen Umsetzung
- Steuerung des gesamten Sales-Prozesses inklusive Angebotserstellung, Verhandlung, Abschluss und Auftragsabwicklung
- Betreuung und Ausbau bestehender Kundenbeziehungen sowie aktive Neukundenakquise
- Entwicklung und Betreuung von Vertriebspartnern zur Stärkung der Marktpresenz
- Pflege von Kundendaten und Vertriebsaktivitäten im CRM-System
- Repräsentation des Unternehmens auf Messen und Veranstaltungen

Ihre Stärken

- Schnelle Auffassungsgabe und ausgeprägtes technisches Verständnis
- Sympathisches, verbindliches Auftreten sowie sicheres Kommunikationsverhalten
- Leidenschaft für Vertrieb und Freude an der Entwicklung kundenorientierter Lösungen
- Selbstständige, strukturierte Arbeitsweise kombiniert mit Teamfähigkeit und Engagement
- Souveränes Auftreten gegenüber technischen Ansprechpartnern und Entscheidungsträgern auf Kundenseite

Vergütung

Jahresbruttogehalt (fixer und variabler Anteil) zwischen 88.000 € und 110.000 €, abhängig von Qualifikation, Berufserfahrung und individuellen Fähigkeiten.

Was wir bieten

- Arbeiten in einem internationalen Konzern mit kurzen Entscheidungswegen.
- Ein hohes Maß an Vertrauen und Handlungsspielraum, damit Sie Ihre eigenen Stärken zeigen und einbringen können.
- Modernes Homeoffice-Arbeitsplatz
- Firmenwagen (auch zur Privatnutzung).
- 30 Urlaubstage.
- Attraktives Vergütungspaket inkl. Bonusregelung

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung! Bitte senden Sie Ihre Unterlagen mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihres möglichen Eintrittstermins an: **GlobalTalent@carlogavazzi.ch**

Besuchen Sie unsere Website unter www.gavazziautomation.com oder unsere [LinkedIn-Seite](#)

Verantwortlicher für die Datenverarbeitung ist die Carlo Gavazzi GmbH mit Sitz in der Pfnorstraße 10–14, 64293 Darmstadt, Deutschland. E-Mail: GlobalTalent@carlogavazzi.ch