

**VISION.  
RIGHT.  
NOW.**

Welches Arbeitsumfeld wünschen Sie sich? Wir sind ein dynamischer, börsennotierter Konzern, der aus seiner Vergangenheit heraus mittelständisch geprägt ist. Dabei kombinieren wir das Beste aus beiden Welten: flache Hierarchien, einen engen Zusammenhalt, ein zielorientiertes Arbeiten – und vor allem Begeisterung für unsere spannende und zukunftsgerichtete Technologie: die Bildverarbeitung.

Bildverarbeitung wird heute nicht nur in hochmoderner industrieller Produktion eingesetzt, sondern auch in vielen modernen Anwendungen in Bereichen wie Logistik, Smarter Infrastruktur, Health & Life Science und im Sport. Als einer der führenden Anbieter von Bildverarbeitungstechnologien verbinden wir hochqualifizierte technische Beratung mit einer breiten Auswahl an Hard- und Software. An über 20 Standorten in Europa und Lateinamerika entwickeln wir für unsere Kunden aus den unterschiedlichsten Branchen maßgeschneiderte Lösungen.

An unserem Hauptsitz in Puchheim bei München arbeiten mehr als 200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Sie sind für uns wesentliche Voraussetzung für unseren Erfolg. Werden auch Sie ein Teil davon als

## **ACCOUNT MANAGER** (M/W/D)

in Vollzeit und unbefristet.

### **Diese Aufgaben erwarten Sie:**

- ▶ Sie wissen, was technisch anspruchsvolle Kunden wollen. Eigenverantwortlich betreuen Sie Projekte aus den unterschiedlichsten Branchen und beraten Ihre Accounts in allen Fragen rund um unsere Bildverarbeitungslösungen. Dabei zeigen Sie einerseits hohe Präsenz beim Kunden vor Ort und kommunizieren andererseits souverän mit modernen Kommunikationsmitteln von Ihrem Arbeitsplatz in Puchheim aus.
- ▶ Sie haben den richtigen Riecher bei der Neukundengewinnung. In enger Zusammenarbeit mit einem unserer Technical Sales Manager treiben Sie die Umsatzentwicklung bei Ihren Kunden erfolgreich voran – sowohl bei Einzel- als auch bei langfristigen Rahmenverträgen.
- ▶ Sie verstehen sich als Aushängeschild des Unternehmens. Bei Messen und Veranstaltungen repräsentieren Sie uns und unsere Lösungen kompetent und kundennah.
- ▶ Sie sind ein echter Teamplayer. Mit den übrigen Abteilungen unseres Hauses - insbesondere mit Produktmanagement, Engineering und Auftragsabwicklung - kommunizieren Sie auf Augenhöhe und pflegen eine enge Zusammenarbeit.

### **Das zeichnet Sie aus:**

- ▶ Nach Ihrem kaufmännischen oder technischen Studium (z.B. in Bereichen wie Betriebswirtschaft, Wirtschaftsingenieurwesen, Automatisierung, Feinwerk-, Elektro- oder Informationstechnik, Technische Informatik oder Mechatronik) oder einer entsprechenden, abgeschlossenen Ausbildung haben Sie mehrjährige fundierte Erfahrung im Vertrieb von erklärungsbedürftigen technischen Produkten oder Lösungen im B2B-Bereich gesammelt.

**VISION.  
RIGHT.  
NOW.**

- ▶ Ihre Abschlussicherheit basiert nicht nur auf Ihrem sicheren und überzeugenden Auftreten, sondern vor allem auch auf Ihrer Beratungs- und Lösungskompetenz sowie der Fähigkeit, Kundenbedürfnisse zu identifizieren und daraus passgenaue und wirtschaftlich sinnvolle Lösungen zu generieren.
- ▶ Sie verfügen über Erfahrung mit strukturierten Vertriebsprozessen – einschließlich der zugehörigen Dokumentation der Vertriebsarbeit in einem CRM-System – und über ein ausgeprägtes Verständnis für die Erfolgsfaktoren in einem komplexen Vertriebsszenario.
- ▶ Sie wollen jederzeit Ihre Ziele erreichen und, wenn möglich, auch übertreffen - sowohl in quantitativer als auch qualitativer Hinsicht. Dafür sind Sie bereit (außerhalb der aktuellen Corona-Situation), im monatlichen Mittel ca. 50% Ihrer Arbeitszeit im Rahmen von Dienstreisen unterwegs zu sein.
- ▶ Sie sprechen und schreiben sehr gutes Deutsch und gutes Englisch.

**Das ist unser Angebot an Sie:**

- ▶ Eine verantwortungsvolle, abwechslungsreiche Tätigkeit in einem engagierten Team, einschließlich einer intensiven Einarbeitung in unser umfangreiches Produktportfolio und unser weitreichendes Service-Angebot
- ▶ Ein konstruktives Miteinander bei kurzen Entscheidungswegen
- ▶ Individuelle Weiterbildungsmöglichkeiten
- ▶ Eine attraktive Vergütung bei einer Arbeitszeit von 39 Stunden pro Woche und 30 Urlaubstagen pro Jahr
- ▶ Kostenloses Obst, Kaffee, Tee und eine hauseigene Kantine
- ▶ Mobiltelefon und ein Dienstfahrzeug, das Sie auch privat nutzen können, gehören bei dieser Position zur Grundausstattung Ihrer erfolgreichen Arbeit.
- ▶ Eine sehr gute Anbindung an die Münchener S-Bahn sowie kostenlose Parkplätze direkt am Haus
- ▶ Möglichkeit zum Leasen eines Fahrrads über JobRad

**Wollen wir uns kennenlernen?**

Senden Sie uns bitte online über unsere Website oder alternativ per E-Mail:

- ▶ Ihr Anschreiben, in dem Sie uns wissen lassen, warum Sie diese Aufgabe reizt
- ▶ Ihren Lebenslauf

Wir setzen uns umgehend mit Ihnen in Verbindung und freuen uns darauf, Sie kennenzulernen!

Wenn Sie im Vorfeld Fragen haben, zögern Sie bitte nicht, uns anzurufen!

Alle Informationen finden Sie auch unter [www.stemmer-imaging.com/karriere](http://www.stemmer-imaging.com/karriere).

STEMMER IMAGING AG  
Jürgen Fehr  
Leiter Personalmanagement  
Gutenbergstr. 9-13  
82178 Puchheim

Telefon 089 80902-112  
[j.fehr@stemmer-imaging.com](mailto:j.fehr@stemmer-imaging.com)  
[www.stemmer-imaging.com](http://www.stemmer-imaging.com)