

KOMM INS #TEAMTECTRION

SENIOR ACCOUNT EXECUTIVE (M/W/D)

ID: **RUS95**



Leverkusen, Hybrid



40 Stunden pro Woche



Vollzeit / unbefristet



87.200 € - 102.600 € pro Jahr

Lerne uns kennen

Als einer der führenden **Industriedienstleister für die Chemie- und Prozessindustrie** bietet TECTRION ein umfassendes und herstellerübergreifendes Leistungsportfolio. Mit professionellen Anlagenservices, Engineering- und Instandhaltungslösungen und eigenen Fachwerkstätten übernehmen wir von der Planung, Koordination, Ausführung bis hin zur Überwachung alle technischen Aufgabenstellungen bei unseren Kunden. Unsere Arbeitswelt an den CHEMPARK-Standorten **Leverkusen, Dormagen und Krefeld-Uerdingen**, im Pharma- und Chemiepark **Wuppertal** und in **Monheim am Rhein** ist so vielfältig wie unsere **1.300 Mitarbeiter**

#TeamTectrion #neueChancen #mehralsChemie #gemeinsambewegen #Traumjob

Das kannst du bei uns bewegen

Treib mit uns End-to-End-Sales für innovative SaaS- und IIoT-Lösungen voran und gestalte mit deiner Expertise aktiv Wachstum in einem Zukunftsmarkt!

Die CURRENTA GRUPPE sucht Dich für die Business Line Connective.

Als Senior Account Executive (m/w/d) übernimmst Du folgende Aufgaben:

- Aktive Akquise von Neukunden im Bereich **SaaS und IIoT** mit Schwerpunkt auf industriellen Anwendungen
- Eigenverantwortliche Steuerung des gesamten **Sales-Zyklus** – von der Erstansprache über die Bedarfsanalyse und Angebotserstellung bis hin zu Verhandlungen und dem erfolgreichen Vertragsabschluss
- Aufbau, Entwicklung und Pflege **langfristiger Kundenbeziehungen** mit Entscheidern auf Fach- und Managementebene
- Enge Zusammenarbeit mit **Pre-Sales, Produktentwicklung und Solution Design**, um maßgeschneiderte Kundenlösungen zu konzipieren und umzusetzen
- Kontinuierliche **Markt- und Wettbewerbsanalyse** sowie proaktiver Input zur Weiterentwicklung des Produkt- und Serviceportfolios

Das bringst Du mit

- Mehrjährige Erfahrung im **B2B-Vertrieb**, idealerweise im Umfeld von SaaS- oder IIoT-Lösungen
- Nachweisbare Erfolge in der **Neukundenakquise** sowie im Abschluss komplexer Vertriebsprojekte
- Fundiertes **technisches Verständnis** in den Bereichen Sensorik, Datenintegration und Konnektivität
- Kenntnisse in **LoRaWAN, 5G** oder vergleichbaren Technologien sind von Vorteil
- Souveränes Auftreten sowie ausgeprägte **Kommunikations- und Verhandlungskompetenz**
- Selbstständige, strukturierte und **ergebnisorientierte Arbeitsweise** mit hohem Engagement und intrinsischer Motivation

Hinweis:

Die Gehaltsangabe versteht sich als Jahresgehalt. Die Einstiegsvergütung richtet sich nach Deiner Qualifikation und Berufserfahrung. Zusätzlich darfst Du Dich, abhängig von der Erreichung der gemeinsamen Unternehmensziele, über einen Bonus freuen.

Die Veröffentlichung dieser Anzeige auf Drittanbieter-Portalen ohne unsere ausdrückliche Zustimmung ist untersagt.

Nice to know

CURRENTA Connective treibt die digitale Transformation der Industrie voran: Mit SaaS- und IIoT-Lösungen vernetzen wir Sensorik, Daten und Prozesse für mehr Effizienz und Transparenz.

WIR FREUEN UNS AUF DEINE BEWERBUNG!

Wir freuen uns auf deine Bewerbung! Bitte gib in deiner Bewerbung deine Verfügbarkeit und Gehaltsvorstellung an. Bewerbungsunterlagen in Papierform können wir leider nicht zurücksenden.

TECTRION HEISST ALLE WILLKOMMEN!

Wir begrüßen Bewerbungen aller Menschen ungeachtet von ethnischer, sozialer, nationaler Herkunft, Geschlecht, Alter, körperlichen Merkmalen oder Einschränkungen, Herkunft, Religion, Familienstand, Schwangerschaft, sexueller Orientierung, Geschlechtsidentität oder einem anderen sachfremden Kriterium nach geltendem Recht. Wir bekennen uns zu dem Grundsatz, alle Kandidat*innen fair zu behandeln und Benachteiligungen auszuschließen. Wir sind Mitglied der Charta der Vielfalt.