Hexagons Geschäftsbereich Infrastructure & Geospatial verbindet Mess-, Positionierungs- und Kartierungstechnologien, um Branchen, die auf Geodaten angewiesen sind, dabei zu unterstützen, die physische Welt zu erfassen, zu vermessen und zu visualisieren – und Daten in verwertbare Erkenntnisse für bessere Entscheidungen und mehr Effizienz zu verwandeln.

Du möchtest Marktanteile gewinnen statt verwalten? Du hast Freude daran, Wettbewerber herauszufordern und neue Kunden für innovative Lösungen zu begeistern?

Dann suchen wir genau Dich!

Als **Account Manager Neukundenvertrieb Süddeutschland** (m/w/d) bist Du verantwortlich für die gezielte Akquise von Vermessungsbüros, Ingenieur- und Planungsbüros sowie Energieversorger und Bauunternehmen mit eigenen Vermessungsabteilungen. Dein Fokus liegt auf der Erschließung neuer Kundenpotenziale und dem Ausbau unserer Marktpräsenz in Süddeutschland. Du entwickelst nachhaltige Kundenbeziehungen, identifizierst neue Geschäftsmöglichkeiten und begleitest den gesamten Vertriebsprozess – von der ersten Kontaktaufnahme über die Präsentation passgenauer Lösungen bis hin zum erfolgreichen Vertragsabschluss. Mit Deinem Engagement und Deiner Vertriebsstärke leistest Du einen wesentlichen Beitrag zum weiteren Wachstum unseres Unternehmens und zur Steigerung unserer Marktanteile.

Account Manager (m/f/d) Süddeutschland

Süddeutschland **100%**

Das spricht dich an

- Eigenverantwortliche Entwicklung und nachhaltiger Ausbau des Vertriebsgebiets in Süddeutschland
- Gewinnung von Neukunden sowie Ausbau bestehender Kundenbeziehungen im Bereich Vermessung, Geomatik und Bauvermessung
- Beratung von Vermessungsbüros, Ingenieur- und Planungsbüros, Energieversorgern sowie

Das macht dich aus

- Mehrjährige Erfahrung im B2B-Vertrieb technischer Produkte, Investitionsgüter oder Lösungen
- Nachweisbare Erfolge in der Neukundengewinnung und Geschäftsentwicklung
- Idealerweise Kenntnisse in den Bereichen Vermessung, Geomatik, Bauwesen, Geoinformatik oder Geodäsie

Bauunternehmen zu innovativen Vermessungslösungen
- Verantwortung für den gesamten Sales Cycle, von der Identifikation neuer Geschäftsmöglichkeiten über Produktdemonstrationen bis zum Vertragsabschluss
- Analyse bestehender Vermessungs- und Arbeitsprozesse beim Kunden sowie Entwicklung passender Lösungsansätze
- Präsentation und Demonstration moderner Hard- und Softwarelösungen in den Bereichen Tachymetrie, GNSS, Laserscanning und digitale Vermessungsprozesse
- Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen und gezielte Entwicklung von Geschäftspotenzialen
- Enge Zusammenarbeit mit Technical Sales, Produktmanagement und Anwendungsspezialisten sowie Repräsentation von Leica Geosystems auf Messen und Fachveranstaltungen

- Erfahrung mit oder Interesse an Technologien wie Tachymetern, GNSS-Systemen, Laserscanning, Vermessungssoftware oder digitalen Vermessungsprozessen
- Sicheres und überzeugendes Auftreten gegenüber Geschäftsführern, Vermessungsleitern, Ingenieuren und technischen Entscheidern
- Ausgeprägte Hunter-Mentalität sowie Freude am Aufbau neuer Kundenbeziehungen
- Hohes technisches Verständnis und die Fähigkeit, komplexe Lösungen verständlich zu vermitteln
- Selbstständige, strukturierte und zielorientierte Arbeitsweise
- Bereitschaft zu regelmäßigen Kundenreisen innerhalb Süddeutschlands
- Verhandlungssichere Deutschkenntnisse sowie gute Englischkenntnisse
- Wohnsitz in Süddeutschland oder Bereitschaft, für die Position in die Region zu ziehen

Was dich erwartet

- Flexibles Arbeiten aus dem Homeoffice
- Attraktives Gehaltspaket, bestehend aus Fixum und Bonus sowie Dienstwagen oder Car Allowance
- Abwechslungsreiche und eigenverantwortliche Aufgaben mit einem hohen Gestaltungs- und Handlungsspielraum
- Eine durchdachte und intensive Einarbeitungsphase sowie umfangreiche Schulungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten
- Betriebliche Altersvorsorge in Form einer arbeitgeberfinanzierten Unterstützungskasse sowie einer bezuschussten Direktversicherung
- Arbeitgeberfinanzierte Unfallversicherung
- Monatlich Steuerfreier Sachbezug oder aber Corporate Fitness mit Urban Sports
- 30 Tage Urlaub, Weihnachten und Silvester sind zusätzlich frei

Hier findest du weitere Informationen zu uns als Arbeitgeberin.

Über uns

Bei Hexagon sind wir weltweit führend im Bereich Messtechnologien. Unsere Lösungen für Präzisionsmessung, Positionierung und Autonomie verändern einige der wichtigsten Branchen der Welt – und schaffen die Verlässlichkeit, auf die unsere Kunden beim Bauen, Navigieren und Innovieren vertrauen.

Von Mikrometern bis zum Mars steigern wir Produktivität, Qualität, Sicherheit und Nachhaltigkeit dort, wo es am meisten darauf ankommt. Wir helfen Unternehmen, intelligenter zu arbeiten, Risiken zu reduzieren und neue Effizienzniveaus zu erreichen.

Mit Blick nach vorn begleiten wir unsere Kunden auf dem Weg zu echter Autonomie und unterstützen sie dabei, Herausforderungen wie Nachhaltigkeit und demografischen Wandel mit Zuversicht zu begegnen.

Mit rund 16.000 Mitarbeitenden in 50 Ländern vereint Hexagon globale Präsenz, Expertise und Innovationskraft, um in einigen der wichtigsten Branchen der Welt nachhaltig etwas zu bewegen.

Erfahre mehr unter hexagon.com.

Kontakt

Bei Fragen zu dieser Stelle steht dir Romina Kwandt, Talent Acquisition Partner, gerne zur Verfügung.

APPLY NOW

Leica Geosystems GmbH Vertrieb
Mathias-Brüggen-Str.53b
50829 Köln
Deutschland

Job-ID: t63g3avt