



Charisma	★	★	★	★	★
Know-how	★	★	★	★	★
Unzuverlässigkeit	★	★	★	★	★

**Engagiert und mit Leidenschaft für Präzision entwickeln wir Digital-Reality-Lösungen, die Sensor-, Software- und autonome Technologien kombinieren, um eine nachhaltige Zukunft zu sichern.**

Wir bei Leica Geosystems stehen für hochpräzise Messinstrumente und leben unseren Anspruch „When it has to be right“. Seit über 200 Jahren treiben wir die Entwicklung der Vermessungstechnologie konsequent voran.

Unsere Kunden aus den Bereichen Vermessung und GIS, Bau- und Maschinensteuerung, Industrieproduktion, Luft- und Raumfahrt sowie öffentliche Sicherheit vertrauen weltweit auf unsere leistungsstarken Hard- und Softwarelösungen.

Zur weiteren Stärkung unseres Vertriebs suchen wir eine engagierte Persönlichkeit, die als erster Ansprechpartner für ausgewählte Fokuskunden und Partner im Bereich Hochbau in Norddeutschland agiert und diese nachhaltig weiterentwickelt.

## Account Manager (m/w/d) für Norddeutschland

Norddeutschland 

### Das spricht Dich an

- Direkte Betreuung ausgewählter Fokuskunden sowie Partner im Vertriebsgebiet
- Durchführung von Präsentationen, Produktdemos und Schulungen – sowohl virtuell als auch in Präsenz
- Führung von Verkaufsgesprächen auf Entscheidungsebene sowie Verhandlung von Preisen und Verträgen
- Aktive Teilnahme an Messen, Kongressen und Fachveranstaltungen
- Unterstützung beim Aufbau und der Weiterentwicklung strategischer Partnerschaften zur erfolgreichen Marktbearbeitung
- Entwicklung und Umsetzung von

### Das macht Dich aus

- Abgeschlossene Ausbildung oder Studium mit technischem Schwerpunkt
- Affinität und Begeisterung für die Vermessung im Hochbau, idealerweise mit mehrjähriger Erfahrung als Polier oder Bauleiter
- Erfahrung im technischen Vertrieb von Vorteil
- Teamfähigkeit sowie starke Kommunikationsfähigkeiten und eine ausgeprägte Kundenorientierung
- Sehr gutes Organisations- und Zeitmanagement sowie eine proaktive und lösungsorientierte Arbeitsweise
- Fließende Deutschkenntnisse sowie gute Englischkenntnisse

Wachstumsstrategien sowie Identifikation neuer Markt- und Geschäftspotenziale

- Reisebereitschaft innerhalb Norddeutschlands
- Führerschein der Klasse B
- Sicherer Umgang mit MS Office sowie Erfahrung mit Salesforce wünschenswert

## Was Dich erwartet

- Abwechslungsreiche und eigenverantwortliche Aufgaben mit einem hohen Gestaltungs- und Handlungsspielraum
- Eine durchdachte und intensive Einarbeitungsphase sowie umfangreiche Schulungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten
- Professionelle Unterstützung bei technischen und administrativen Themen durch das Technical-Sales- und das Sales-Assistance-Team
- Attraktives Gehaltspaket, bestehend aus Fixum und Bonus
- Firmenwagen auch zur privaten Nutzung
- Aktuelle Notebooks und Smartphones für das Home-Office, HO-Zulage sowie die Möglichkeit in einem unseren top ausgestatteten Büros zu arbeiten
- 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

## Über uns

Hexagon ist ein führender Anbieter von Digital-Reality-Lösungen und beschäftigt mehr als 24'000 Mitarbeiter/innen in 50 Ländern. Du wirst Teil eines starken, erfahrenen, inspirierenden und motivierten Teams von Expertinnen und Experten, das gemeinsam die Zukunft von Hexagon gestaltet. In unserem hochinnovativen und vielfältigen Umfeld kannst du deine Fähigkeiten einsetzen und weiterentwickeln.

Flexible Arbeitsmodelle ermöglichen es dir, Beruf und private Interessen ideal zu kombinieren.

## Kontakt

Bei Fragen zu dieser Stelle steht dir [Romina Kwandt](#), Talent Acquisition Specialist, gerne zur Verfügung.

[APPLY NOW](#)

Leica Geosystems GmbH Vertrieb  
Parkring 3  
85748 Garching bei München  
Deutschland

Job-ID: m262xef0

