

Die Geosystems Business Area von Hexagon bietet digitale Lösungen, die die physische Welt erfassen, messen und visualisieren und so eine datengetriebene Transformation ermöglichen.

Technik verstehen. Lösungen entwickeln. Kunden begeistern.
Die Geosystems Business Area von Hexagon entwickelt digitale Lösungen, die die physische Welt erfassen, messen und visualisieren. Unsere Technologien helfen Unternehmen, ihre Prozesse effizienter zu gestalten, fundierte Entscheidungen zu treffen und neue Möglichkeiten der Digitalisierung zu erschliessen.
Leica Geosystems steht weltweit für Präzision, Innovation und technologische Exzellenz. Unsere Kunden kommen aus unterschiedlichsten Bereichen der Industrie, darunter Maschinen- und Anlagenbau, Bauwesen, Metallbau und Holzbau.
Für unser Reality Capture Team suchen wir eine Persönlichkeit, die Technik und Vertrieb verbindet: jemanden, der gerne Verantwortung übernimmt, Herausforderungen anpackt und Kunden mit durchdachten Lösungen überzeugt. Du verstehst technische Zusammenhänge, denkst unternehmerisch und hast Freude daran, neue Geschäftsmöglichkeiten zu erschliessen.
In dieser Rolle bist du nicht einfach Verkäufer, sondern technischer Ansprechpartner, Lösungsentwickler und Treiber deiner Kundenprojekte.

Account Manager (m/f/d) Reality Capture

Süddeutschland 100%

Das spricht dich an

- Eigenverantwortliche Entwicklung des Vertriebsgebiets, Identifikation neuer Marktpotenziale und aktive Gewinnung strategischer Neukunden sowie nachhaltiger Ausbau bestehender Geschäftsbeziehungen
- Analyse technischer Anforderungen und bestehender Kundenprozesse, um Herausforderungen zu erkennen und gemeinsam mit Kunden passende Lösungen zu entwickeln

Das macht dich aus

- Mehrjährige Erfahrung im technischen B2B-Vertrieb, idealerweise im Maschinen- und Anlagenbau, in der industriellen Technologie, Automatisierung oder im Vertrieb technischer Softwarelösungen
- Eine technische Ausbildung oder ein technisches Studium, beispielsweise im Maschinenbau, in der Mechatronik, Elektrotechnik oder einem vergleichbaren Bereich, ist von Vorteil. Auch eine Weiterbildung zum Techniker oder Meister ist

- Verantwortung für den gesamten Vertriebsprozess – von der ersten Kontaktaufnahme über die technische Beratung und Produktdemonstration bis hin zum Vertragsabschluss
- Eigenständige Koordination von Kundenprojekten und gezielte Einbindung der richtigen internen und externen Ansprechpartner, beispielsweise aus Produktmanagement, Applikation oder technischem Support
- Überzeugende Präsentation unserer Technologien sowie Durchführung von Produktdemonstrationen und Workshops, um den konkreten Mehrwert unserer Lösungen erlebbar zu machen
- Beratung von Geschäftsführern, Ingenieuren und technischen Entscheidern auf Augenhöhe – mit technischem Verständnis, Kommunikationsstärke und einem souveränen Auftreten
- Selbstständige Steuerung der Vertriebsaktivitäten und Kundenprojekte, Setzen klarer Prioritäten und Finden pragmatischer Lösungen auch bei komplexen Herausforderungen
- Repräsentation von Leica Geosystems bei Kundenbesuchen, Messen und Branchenveranstaltungen sowie enge Zusammenarbeit mit Produkt-, Marketing- und Anwendungsspezialisten und internationalen Teams

willkommen

- Nachweisbare Erfolge in der Neukundengewinnung und Geschäftsentwicklung sowie Freude an aktiver Kundenakquise
- Ausgeprägtes technisches Verständnis und die Fähigkeit, komplexe Zusammenhänge in konkrete Kundenvorteile zu übersetzen
- Eine ausgeprägte Problemlösungskompetenz und die Fähigkeit, auch bei komplexen Kundenanforderungen den Überblick zu behalten und passende Lösungen zu entwickeln
- Erfahrung in der Koordination technischer Projekte und unterschiedlicher Stakeholder sowie die Fähigkeit, die richtigen internen Ressourcen gezielt einzubinden
- Kommunikationsstärke, Verhandlungsgeschick und Konfliktlösungskompetenz – auch wenn unterschiedliche Interessen zusammengebracht werden müssen
- Freude daran, Menschen für technische Lösungen zu begeistern
- Eigeninitiative, Entscheidungsfreude, unternehmerisches Denken und eine ausgeprägte Hands-on-Mentalität
- Verhandlungssichere Deutschkenntnisse und gute Englischkenntnisse
- Bereitschaft zu regelmässigen Dienstreisen innerhalb Süddeutschlands, insbesondere Bayern und Baden-Württemberg
- 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 Arbeitgeber.

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: mtc805sj

