

# Sales Director (m/w/d)

## Über watttron

watttron revolutioniert industrielle Erwärmungsprozesse mit dem Ziel der Steigerung von Effizienz und Nachhaltigkeit. Unsere grundlegend neuen, digitalen Heizsysteme heizen punktgenau. Sie können flexibel programmiert, überwacht und auf vielfältige Formen und Materialien angepasst werden. Dabei kommen sie in verschiedensten Bereichen zum Einsatz – wie Mobilität, Chemie, Biotechnologie und Konsumgüterproduktion. Als Innovationsführer engagieren wir uns dafür, unseren ökologischen Fußabdruck zu reduzieren und unsere Kunden bestmöglich auf dem Weg in eine nachhaltige Zukunft zu unterstützen. In den kommenden Jahren werden wir unser starkes Wachstum weiter fortführen.

## Deine neue Aufgabe

- Du verantwortest unseren Vertriebsprozess und dessen Kultur im Hinblick auf Transparenz, Vorhersehbarkeit und Konsistenz
- Du entwickelst und implementierst die strategische Ausrichtung deines nationalen und internationalen Teams
- Dir obliegt die Koordination aller vertrieblichen Aktivitäten
- Du stehst dem Sales-Team als Mentor zur Seite und es bereitet dir Freude, deine Kollegen zu entwickeln
- Du entwirfst die Umsatz- und Unternehmensziele im Vertrieb und kalkulierst den hierfür nötigen Vertriebsaufwand
- die Definition und das Monitoring von Vertriebskennzahlen liegen dir im Blut
- Du berichtest über quantitative sowie qualitative Einschätzungen der Vertriebsaktivitäten und -aussichten an die Unternehmensleitung

## Warum es Spaß macht, bei uns zu arbeiten

- Du arbeitest in einem innovativen, technologiegetriebenen und familienfreundlichen Umfeld
- Dich erwartet eine mehrmonatige Einarbeitungsphase in unserem Standort bei Dresden
- Du triffst auf ein weltoffenes, leidenschaftliches und sympathisches Team, sowie kurze Entscheidungswege und eine flache Hierarchie
- Dich erwartet eine abwechslungsreiche Arbeit in der Selbstständigkeit und Eigenverantwortung zählt
- Du kannst deine Arbeitszeit flexibel gestalten
- Du kannst mit uns auf Firmenveranstaltungen feiern und an Sportevents teilnehmen
- Unser E-Auto wartet auf dich
- Du erhältst eine attraktive Vergütung
- Du kannst dich bei uns weiterbilden

## Was wir von Dir erwarten

- Du bist ein Vertriebsprofi und besitzt mehrjährige Erfahrung in der Führung von (internationalen) Sales-Teams mit einer entsprechenden Erfolgsbilanz
- Du beherrscht verhandlungssicheres Englisch und Deutsch in Wort und Schrift
- Du bringst Erfahrung im Vertrieb von beratungsintensiven Produkten mit
- Der strukturierte Umgang mit langen Sales Cycles und hoher Leadanzahl liegt dir
- Du verfügst über ein hohes Maß an technischem Verständnis
- Du bist eine kommunikationsstarke, kreative, teamorientierte und motivierende Persönlichkeit
- Du arbeitest gern persönlich mit deinem Team vor Ort und nutzt das Arbeiten in Remote bei Bedarf



## So bewirbst du dich

Sende deine Unterlagen an  
[jobs@watttron.com](mailto:jobs@watttron.com)

Bei Fragen kontaktiere gern  
Nicole Sommer: +49 351 271 808-32

**Bewirb dich noch heute!**

[www.watttron.de](http://www.watttron.de)