



Account Manager / Sales Manager B2B

Kündigungsfrist: Wohnhaft Kreis: Gehaltswunsch:	SOFORT Freudenstadt 65.000,-	Technikaffiner Sales Manager mit ersten Erfahrungen und hoch motiviert, voll durchzustarten!
Kernkompetenzen		Stärken nach VIA-IS (Inventar der Stärken, Universität Zürich >90%)
<ul style="list-style-type: none">• Technischer Vertrieb & Kundenberatung• Lead-Generierung & telefonische Akquise• Betreuung von Bestands- und Neukunden• Technisches Verständnis & Problemlösung• Projekt- und Prozessverständnis• Kommunikationsstärke & Verhandlungsgeschick• Selbstständige & zielorientierte Arbeitsweise <ul style="list-style-type: none">• Spiritualität• Humor• Hoffnung• Dankbarkeit• Sinn für das Schöne• Selbstregulation• Vorsicht		
Persönlichkeit		
<p>Der gelernte Industriemechaniker, mit Weiterbildung zum staatlich geprüften Techniker, bringt ein fundierte technisches Verständnis und erste praktische Erfahrungen im B2B-Kundenkontakt mit. Durch seine Tätigkeiten in der Kundenhotline, im technischen Support und in der telefonischen Akquise verfügt er über ein sicheres Gespür für Bedarfsermittlung, lösungsorientierte Beratung und die strukturierte Begleitung von Vertriebsprozessen. Technische Inhalte kann er verständlich einordnen und zielgerichtet mit Kunden besprechen.</p> <p>Fachlich arbeitet er zuverlässig, sorgfältig und denkt Abläufe klar zu Ende. Er erkennt technische Zusammenhänge schnell, formuliert präzise und trägt dazu bei, Angebote, Abstimmungen und Projekte sauber und transparent zu gestalten. Auch in service- und reklamationsbezogenen Situationen bleibt er professionell und lösungsorientiert.</p> <p>Persönlich überzeugt er durch Ruhe, Authentizität und eine wertschätzende Kommunikation. Er baut schnell Vertrauen auf, führt Gespräche auf Augenhöhe und bleibt auch in herausfordernden Momenten strukturiert und verbindlich. Seine reflektierte Art und sein offener Umgang mit Menschen unterstützen eine konstruktive Zusammenarbeit – intern wie extern.</p> <p>Insgesamt verbindet der Bewerber technisches Verständnis, kommunikative Stärke und eine verlässliche Haltung – eine Kombination, die im B2B-Vertrieb tragfähige Kundenbeziehungen ermöglicht und Unternehmen fachlich wie menschlich bereichert.</p>		
Erwartungen		
<ul style="list-style-type: none">• Wertschätzendes, offenes und menschliches Arbeitsumfeld• Transparentes, klares und strukturiertes Arbeiten• Teamorientierung & Nähe statt Anonymität• Sinnvolle Aufgaben, bei denen er seiner Stärken einbringen kann• Entwicklungsmöglichkeiten & Chance, Neues zu lernen• Homeoffice Möglichkeit		



Account Manager / Sales Manager B2B

Erfahrungsprofil

Kundenbetreuung und Beratung

- Betreuung von B2B-Kunden im Innen und Außendienst
- Beratung zu Produkten und technischen Anwendungen
- Unterstützen bei Anfragen, Angeboten und Aufträgen
- Klärung fachlicher Rückfragen im direkten Kundenkontakt

Vertrieb und Auftragsmanagement

- Erstellen und Nachverfolgen von Angeboten
- Begleiten von Aufträgen von der Anfrage bis zur Auslieferung
- Pflege von Kundenstammdaten und vertriebsrelevanten Informationen
- Koordination interner Schnittstellen zur Sicherstellung reibungsloser Abläufe

Kommunikation und Kundeninteraktion

- Führen telefonischer und schriftlicher Kundenkommunikation
- Abstimmung mit internen Fachbereichen
- Klärung technischer und organisatorischer Themen mit Kunden

Technisches Verständnis

- Grundlegendes Verständnis technischer Produkte
- Einordnen und Interpretieren technischer Unterlagen
- Praxiswissen aus technischer Ausbildung und beruflicher Tätigkeit

Serviceorientierung und Support

- Bearbeiten von Kundenanliegen und Reklamationen
- Unterstützen bei Problemlösungen im Kundenumfeld
- Koordination von Serviceprozessen mit internen Stellen

Organisation und Administration

- Dokumentieren von Vorgängen in CRM- und ERP-Systemen
- Verwalten von Angebots- und Auftragsunterlagen
- Strukturierte Ablage und Pflege relevanter Daten

Technische und betriebswirtschaftliche Kenntnisse

- Fertigungstechnik
- Produktionsmanagement
- Betriebswirtschaftslehre
- Betriebliche Kommunikation
- Qualitätsmanagement
- Konstruktion
- Automatisierungstechnik



Account Manager / Sales Manager B2B

Erfolge

Optimierung und Prozessverbesserung

- Erzielung einer Zeitersparnis von einundsechzig Prozent durch Neugestaltung bestehender Betriebsmittel und Prozesse

Kundenakquise und Kontaktaufbau

- Erfolgreiche telefonische Akquise neuer Geschäftskontakte
- Regelmäßige Gewinnung und Aktivierung potenzieller B2B-Kunden

Leistungsqualität und Arbeitsweise

- Stets sehr gute Leistungsbewertung durch Arbeitgeber
- Engagierte und initiative Arbeitsweise im Vertriebsumfeld
- Zuverlässige und effiziente Bearbeitung übertragener Aufgaben

Kundenservice und Problemlösung

- Effiziente Bearbeitung von Kundenanliegen in Hotline und Support
- Schnelle Klärung fachlicher und organisatorischer Rückfragen
- Hohe Kundenzufriedenheit durch lösungsorientierte Vorgehensweise

Lebenslauf

Praxis

heute
08/2025

Aktiv auf Arbeitssuche

07/2025
09/2023

Weiterbildung zum staatlich geprüften Techniker Maschinentechnik

Nebentätigkeit: **Telefon Akquise** (09/2024-02/2025)

- Vertrieb von Dienstleistungen und Produkten
- Akquisition vorher Akquise definierter Kunden
- Kontakte zu Bestandskunden intensivieren

08/2023
06/2023

Auslandsaufenthalt

05/2023
08/2021

Industriemechaniker

- Prüfen, Dokumentieren und Reparieren von Lastaufnahmeeinrichtungen
- Wartung und Instandhaltung von Werkzeugmaschinen

07/2021
09/2018

Ausbildung zum Industriemechaniker



Account Manager / Sales Manager B2B

08/2018

09/2017

Produktionshelfer

- Herstellen von Bauteilen an konventionellen Dreh-, Fräsmaschinen
 - Montieren von Braugruppen und Anlagen
 - Unterstützung bei der Inbetriebnahme von Anlagen

Weiterbildung

07/2025

09/2023

Weiterbildung zum **staatlich geprüften Techniker Maschinentechnik** (Wahlpflicht BWL)

Bildung

07/2021

09/2018

Ausbildung zum Industriemechaniker

07/2017

09/2015

Zweijährige Berufsfachschule - Metalltechnik Abschluss: Mittlere Reife

Weitere Kenntnisse & Fähigkeiten

Sprachkenntnisse	Deutsch	- Muttersprache
	Englisch	- fließend in Wort und Schrift (Sprachniveau B2)
EDV- Kenntnisse	Microsoft Word, Excel, PowerPoint, Outlook, SOLIDWORKS, Sage 100	
Führerschein	Klasse B	



Account Manager / Sales Manager B2B

Passt der Charakter zum Job?

Die Charakterstärken nach VIA-IS interpretieren sich wie folgt

Ein erfolgreicher Account Manager verbindet fachliche Kompetenz mit einer starken persönlichen Haltung. Die folgenden Charakterstärken zeigen, wie gut der Bewerber in der vertrauensbasierten und kommunikationsintensiven Welt des B2B-Vertriebs verankert ist.

Spiritualität

Diese Stärke zeigt sich in einer reflektierten inneren Haltung und einer klaren Werteorientierung. Für den Vertrieb bedeutet das: Er handelt aus Überzeugung, bleibt authentisch und wirkt im Kundenkontakt glaubwürdig und integer. Kunden schätzen Personen, die spürbar „bei sich“ sind.

Humor

Humor erleichtert den Aufbau von Beziehungen und schafft positive Gesprächsatmosphären. Für Account Manager ist das ein wertvolles Werkzeug, um Türen zu öffnen, Spannung aus schwierigen Situationen zu nehmen und Vertrauen schneller aufzubauen.

Hoffnung

Hoffnung steht für Optimismus und Zuversicht – zwei zentrale Faktoren im Vertrieb, insbesondere bei neuen Kunden, langen Verkaufzyklen oder komplexen Abstimmungen. Diese Stärke hilft ihm, motiviert zu bleiben, Chancen zu erkennen und Herausforderungen mit einer konstruktiven Haltung anzugehen.

Dankbarkeit

Dankbarkeit fördert Wertschätzung und Respekt im Umgang mit Kunden wie Kolleginnen und Kollegen. Menschen, die diese Stärke leben, gehen achtsam mit Beziehungen um und stärken langfristige Geschäftspartnerschaften – ein wichtiger Erfolgsfaktor im B2B-Account Management.

Sinn für das Schöne

Diese Stärke unterstützt die Fähigkeit, Details wahrzunehmen und sich an positiven Aspekten zu orientieren. Im Vertrieb zeigt sie sich oft in einem feinen Gespür für Präsentation, Produktwirkung und stimmige Kommunikation, was in Kundengesprächen einen positiven Eindruck hinterlässt.

Selbstregulation

Selbstregulation ist im Vertrieb besonders wertvoll: Sie ermöglicht es, auch in herausfordernden Situationen ruhig, strukturiert und professionell zu bleiben. Ein Account Manager, der sich selbst gut steuert, trifft klare Entscheidungen, hält Zusagen ein und bleibt zuverlässig im Kundenkontakt.

Vorsicht

Vorsicht bedeutet hier keine Zurückhaltung, sondern ein bewusstes, überlegtes Handeln. Im B2B-Vertrieb schützt diese Stärke vor vorschnellen Zusagen, verhindert Risiken und unterstützt eine realistische Einschätzung von Kundenanforderungen, Angeboten und Projektverläufen.

Insgesamt zeigt dieses Stärkenprofil eine Persönlichkeit, die Empathie, Verlässlichkeit und innere Stabilität mitbringt – Eigenschaften, die im Account Management entscheidend sind, um vertrauensvolle Kundenbeziehungen aufzubauen und langfristig erfolgreich zu gestalten.

Entscheiden Sie nun, wie gut dieser Charakter in Ihr Team passt!



Bewerberprofil Nr. 2751

Account Manager / Sales Manager B2B

Bei Interesse stellen wir gerne den direkten Kontakt zum Bewerber her.

Hans-Jörg Eberhardt
eberhardt@extempo.de
Mobil: 0177-2713889