

SAE JOBS

CONNECTED **TECHNOLOGIES**
FOR A **SMARTER** ENVIRONMENT



Über uns

Mit internationalen Tochtergesellschaften und mehr als 50 Vertriebspartnern weltweit ist die französische LACROIX Group erste Adresse für Telemetrie- und SCADA-Lösungen zur Fernüberwachung, -steuerung und Automatisierung sämtlicher Infrastrukturen im Wasser- und Abwasserbereich. Wir, die deutsche SAE IT-systems, gehören seit 2019 zur LACROIX Group. Mit mehr als 50 Jahren Erfahrung sind wir in der Gruppe die Experten für innovative Fernwirk- und Stationsleittechnik für die Überwachung, Steuerung und Absicherung von elektrischen Netzen und Anlagen. Wir unterstützen Energieversorger – vom Weltkonzern bis zum Stadtwerk – dabei, die Herausforderungen der Energiewende und der Digitalisierung zu meistern. Denn Stromnetze müssen immer intelligenter werden, um Einspeise-, Verteilungs- und Lastmanagement optimal zu unterstützen. Wir sind der Solution-Partner, der für jede Anforderung die maßgeschneiderte High-End-Lösung (Hard- und Software, vom Konzept bis zur Inbetriebnahme) bietet – künftig mit Ihnen?



Area Sales Manager (m/w/d) – International

Innovative Technik für Energieversorger

Sie sind im internationalen Vertrieb / Channel Partner Management für anspruchsvolle technische Lösungen zu Hause? Eine spannende Vertriebsaufgabe mit großen Gestaltungsräumen und die Chance, sehr international zu arbeiten, ohne permanent unterwegs zu sein – genau Ihr Ding? Dann ist jetzt der ideale Zeitpunkt für Ihren Einstieg bei SAE. Als deutscher Marktführer für Fernwirk- und Stationsleittechnik mit rund 1.500 (inter-)nationalen Kunden sind wir perfekt aufgestellt, um weitere Märkte zu erobern. Insbesondere in Ost- und Nordeuropa sowie Asien birgt der Energiesektor enorme Entwicklungspotenziale, die wir gezielt erschließen wollen – mit Ihnen

Ihr Part

- Sie übernehmen in einer der Ländergruppen Verantwortung für den Vertrieb unserer Produkte über Solution Provider (Systemintegratoren), die die regionalen Energieversorger beim Aufbau intelligenter Netze unterstützen. Ziel ist es, unseren Marktanteil mit neuen und vorhandenen Vertriebspartnern nachhaltig auszubauen.
- Zum einen gilt es, neue geeignete Vertriebspartner für unsere Produktpalette zu begeistern und für eine Zusammenarbeit mit SAE zu gewinnen. Ihr bestes „Verkaufsargument“: Sie bieten mit den innovativsten Produkten der Branche und einem exzellenten Support eine echte Win-Win-Partnerschaft.
- Zum anderen werden Sie das Geschäft mit bestehenden Partnern kontinuierlich weiter ausbauen.
- Die Vereinbarung von Zielvorgaben gehört ebenso dazu wie Vertrags- und Konditionengestaltung.
- Durch eine intensive Betreuung, Schulungsangebote und Marketing-Support schaffen Sie beste Voraussetzungen dafür, dass „Ihre“ Systemintegratoren vereinbarte Vertriebsziele erreichen und unsere Marktposition in ihren Märkten ausbauen.
- Ebenso wichtig: Im Tagesgeschäft stehen Sie den Vertriebspartnern bei allen vertrieblichen Fragen mit Rat und Tat zur Seite.
- Im Austausch mit den Partnern entwickeln und implementieren Sie Ihre strategische Sales-Planung für die unterschiedlichen Märkte und Branchen.
- Sie haben Ihre Märkte, Wettbewerber & Trends kontinuierlich im Blick, um kommerzielle Chancen frühzeitig zu erkennen und diese zielgerichtet zu erschließen.
- Sie schaffen Transparenz über regionale (gesetzliche) Anforderungen und sorgen Hand in Hand mit den Kolleg*innen aus strategischem Marketing und Produktmanagement für die marktgerechte Adaption und Weiterentwicklung unserer Produktpalette. So gelingt es Ihnen, mit dem passenden Produktportfolio für jedes Land SAE nachhaltig als Fernwirktechnik-Spezialist erster Wahl zu positionieren und Wachstum zu generieren.

Ihr Profil

- Studium der Wirtschafts- oder Ingenieurwissenschaften oder eine vergleichbare Qualifikation
- Mehrere Jahre Erfahrung im indirekten B2B-Vertrieb, Channel Sales oder Partner Management im internationalen Umfeld – auf dem Gebiet elektrischer Energieversorgung oder vergleichbare erklärungsbedürftige Produkte und Dienstleistungen
- Erfahrung in der Akquisition und Betreuung von Vertriebspartnern – idealerweise Systemintegratoren
- Ein Plus: Erfahrung im Energiebereich, z. B. mit Verteilnetzbetreibern oder Erneuerbare-Energie-Anlagen
- Ein Muss: Begeisterung für Energiethemen und Lust darauf, die Energienetze der Zukunft mitzugestalten
- Sie sind empathisch, können sich in Ihre Gesprächspartner*innen hineinversetzen und suchen stets nach Lösungen, von denen beide Seiten profitieren.
- Strategisches Denken zeichnet Sie ebenso aus wie konzeptionelle Stärke und ausgeprägte Zielorientierung.
- Interkulturell versiert und stark in Kommunikation, Präsentation und Verhandlungsführung – fließend auf Deutsch, Englisch und vielleicht in weiteren Sprachen
- Begeisterter Teamplayer, der Spaß daran hat, gemeinsam mit „seinen“ internationalen Partnern Aufbauarbeit zu leisten und ehrgeizige Ziele zu erreichen. Bei Bedarf auch vor Ort (Dienstreisen ca. 20 %)

Das passt?

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung im PDF-Format – Anschreiben und CV – mit Angabe Ihres möglichen Eintrittstermins sowie Ihres Einkommenswunsches und der Kennziffer 168 an bewerbung@sae-it.com.

Erste Fragen beantwortet Ihnen gern Anna Jurisch – Telefon 0221-59808-121.

SAE IT-systems GmbH & Co. KG · Im Gewerbegebiet Pesch 14 · 50767 Köln (Cologne Germany)
www.lacroix-group.com
www.sae-it.com