

Super B ist ein weltklassiger und schnell wachsender Hersteller von einzigartigen High-End-Lithiumbatterien. Mit Hauptsitz in den Niederlanden und regionalen Organisationen in Europa, liefern wir unsere Batterien an führende OEMs und Distributoren in den globalen Transport, Industrie- und Energiespeichermärkten. Super B bietet einzigartige Starterbatterien an, die verwendet werden in weltweit führenden Hochleistungsfahrzeugen und Motorrädern sowie in verschiedenen industriellen Anwendungen. Unsere intelligenten Traktions- und Energiebatterien ermöglichen unseren Kunden eine zuverlässige, unabhängige Stromversorgung. Sie werden in verschiedenen Anwendungen wie Freizeitfahrzeugen, Energiespeicherung und verschiedenen Schiffen eingesetzt. Wir verfolgen unser Ziel, der weltweit führende Entwickler und Lieferant von Lithiumbatterien zu werden mit hohen Ambitionen. Wir sind ein schnelllebiges und dynamisches Unternehmen. Wir suchen ständig nach neuen Geschäftsmöglichkeiten und arbeiten hart daran, unsere Produktions- und F & E-Einrichtungen auszubauen sowie hoch motivierte Experten zu finden, die dieses einzigartige Wachstum unterstützen.

Just to BE IN CHARGE!



A KOOLEN INDUSTRIES COMPANY

## REGIONALVERTRIEBSLEITER DEUTSCHLAND

Um unser schnelles Wachstum und unsere Expansion zu unterstützen, suchen wir einen Vertriebsleiter, der vorzugsweise in Deutschland angesiedelt ist. Unterstützt von dem Verkaufsdienst und die Experte von der technische Anwendungstechnik, sind Sie für die Förderung und Umsatzsteigerung im deutschsprachigen Raum verantwortlich. Sie werden an dem kaufmännischen Direktor berichten.

### Verantwortlichkeiten

- Die Generierung neuer Geschäftsmöglichkeiten mit OEMs in ausgewählten Märkten und diese gewinnen.
- Die Verwaltung der vorhandenen Konten bei fortlaufender Kundenzufriedenheit und erhöhter Marktanteil.
- Die kommerzielle Verwaltung der zugeordneten Konten in naher Zukunft mit Verkaufsdienst und Anwendungstechniker.
- Identifizierung neuer Geschäftsmöglichkeiten für neue Produkte und/oder neues Marketing in Abstimmung mit strategischem Marketing.

### Fähigkeiten und Persönlichkeit

- Bachelor- oder Master-Abschluss in einer einschlägigen Ausbildung.
- Technischer Abschluss ist ein Plus.
- Mindestens 5 Jahre Erfahrung im technischen Vertrieb auf OEM- und/oder Tier1-Ebene.
- Bewährte Erfolgsbilanz im Account Management/Sales.
- Erfahrung mit Design-In oder neuen Produkten und Technologien.
- Erfahrung in einem internationalen Arbeitsumfeld ist von Vorteil.
- Selbststartende und motivierte Persönlichkeit.
- Ausgezeichneter Teamplayer.
- Ausgezeichnete deutsche und englische Sprachkenntnisse - schriftlich und mündlich.

Interessiert? Bitte senden Sie Ihr Motivationsschreiben und Lebenslauf an Super B, Attn.: Ms. A. Rohaan, Demmersweg 3, 7556 BN, Hengelo (OV), Netherlands, +31 (0) 88 007 6000, [recruitment@super-b.com](mailto:recruitment@super-b.com)