

## SORHEA, Hersteller von Perimeterschutzprodukten, sucht: Sales Manager im Vertriebsaussendienst DACH (m/w/d)

### *Wer sind wir ?*

Die SORHEA GmbH ist die deutsche Tochtergesellschaft der französischen Firma SORHEA.

SORHEA gehört der internationalen VITAPROTECH Gruppe an. Die VITAPROTECH Gruppe umfasst 9 Hersteller und hat sich auf Einbruchschutz, innovative zentralisierte Zutrittskontrollsysteme sowie intelligente Videosysteme im Bereich der Sicherung von kritischen Infrastrukturen (KRITIS) spezialisiert.

Die Unternehmensgruppe beschäftigt über 300 Mitarbeiter (hauptsächlich Ingenieure, Techniker und Sicherheitsexperten) in 6 verschiedenen Ländern und erzielt einen Jahresumsatz von mehr als 50 Millionen Euro.

Seit über 30 Jahren entwickelt, produziert und vertreibt SORHEA elektronischer Einbruchsicherheitssysteme im Bereich des Perimeterschutzes.

Vom vorläufigen Entwurf des Projektes bis zur endgültigen Installation betreut das SORHEA Team intensiv und reaktiv ihre Kunden. Ihre Lösungen sind massgeschneidert und an die jeweilige Projektumgebung angepasst.

Die Managementpolitik der SORHEA setzt sich seit 2015 für Qualität, Gesundheit und Sicherheit am Arbeitsplatz ein. Die Firma ist ISO 9001 und 45001 zertifiziert.

Dank ständiger Innovationen und langjährigem technischem Fachwissen expandiert SORHEA auch auf internationalem Boden sehr stark.

Im Rahmen dieser Geschäftsentwicklung sucht SORHEA für Deutschland, Schweiz und Österreich ihren Sales Manager im Vertriebsaussendienst.

### **Sales Manager im Vertriebsaussendienst (m/w/d)**

#### *Ihre Aufgabe*

Sie werden für das DACH-Gebiet zuständig sein und unter der Verantwortung des EXPORT-Vertriebsleiters arbeiten.

Zu Ihren Aufgaben gehört die Akquisition von neuen Kunden, Distributoren und Konstruktionsbüros, um Produkte oder Dienstleistungen gemäß den festgelegten kommerziellen Zielen zu präsentieren und zu verkaufen.

- Kundenakquisition und Spezifizierung mit den wichtigsten Influencern und Entscheidungsträgern,
- Organisation von Geschäftsbesuchen bei Fachleuten,
- Verwaltung aller Projekte mit Unterstützung der Back-Office-Technikern (Konstruktion, Kostenberechnung, Auftragsannahme bis zur Rechnungsstellung).
- Durchführen kaufmännischer Schulungen mit Distributoren und Integratoren,
- Aufbau der Kundenbindung
- Teilnahme an Fachmessen und Veranstaltungen.

Die Tätigkeit wird in Deutschland, Österreich und Schweiz ausgeführt.

Regelmässige Dienstreisen mit Hotelübernachtung sind zu erwarten.

### *Ihr Profil*

---

- Abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung mit idealerweise erster Vertriebserfahrung, idealerweise 5 Jahre in einem vergleichbaren Tätigkeitsbereich
- Ausgeprägtes technisches Verständnis
- Technischer Hintergrund im technischen Gebäudemanagement (Schwachstrom, Hausautomation, Automatisierung)
- Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift. Kenntnisse in Französisch wären ein Plus
- Kenntnisse in einem ERP-System, Beherrschung der gängigen MS-Office-Anwendungen
- Sichere Umgangsformen, verbindliches Auftreten
- Überzeugungskraft
- Präzises, professionelles und selbstständiges Arbeiten
- Vertriebsorientiert, kundenbindend

### *Wir bieten Ihnen :*

---

- Umfangreiche Produktschulung während eines vollständigen Integrationsprozess
- In- und externe Weiterbildungsmöglichkeiten
- einen abwechslungsreichen Arbeitsplatz mit großer Eigenverantwortung
- leistungsgerechter Bezahlung (Fixgehalt + Provision + Prämien)
- Betriebliche Altersvorsorge und weitere Sozialleistungen
- Firmenwagen, Laptop, Handy
- Karriere- und Aufstiegschancen

Einstiegstermin : zum nächstmöglichen Termin

### *Interessiert ?*

---

Dann schicken Sie Ihre aussagefähige Bewerbung und Ihre Gehaltsvorstellung per Mail an:

Benjamin TATE – Head of International Sales

[b.tate@sorhea.com](mailto:b.tate@sorhea.com)

**[www.sorhea.com/de](http://www.sorhea.com/de)**

