

Die NOX Systems AG ist ein führender Anbieter innovativer Sicherheitslösungen mit einem europaweiten Vertrieb.

Wir beschäftigen derzeit rund 15 Mitarbeiter an unserem Standort in Vaduz, Liechtenstein.



Wir suchen zum nächstmöglichen Termin einen Mitarbeiter/eine Mitarbeiterin als

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

### **Du suchst**

- Mehr als nur einen „Job“: Verantwortung und Gestaltungsfreiheit in einem renommierten Unternehmen?
- Eine Unternehmenskultur, in der gewünscht ist, dass Du die Zukunft von Sicherheitslösungen und des Unternehmens mitgestaltest?
- Ein Umfeld mit kurzen Entscheidungswegen und einem Management, das hinter Dir steht, damit Du viel bewirken und Dich entwickeln kannst?
- Ein sympathisches Team, das Wissen teilt, um gemeinsam zu wachsen und dabei mit Leidenschaft und Spass ans Werk geht?

### **Deine Aufgaben**

- Du wirkst an den Unternehmenszielen mit, indem Du unter anderem aktiv den Erstkontakt zu potenziellen Kunden, welche Produkte für die Gebäudesicherheit anbieten, herstellst und neue Marktpotenziale erschliesst
- Key Account Management und Ausbau der Geschäftsbeziehungen mit den bestehenden Kunden
- Du hinterfragst und verstehst die Herausforderungen der Kunden und berätst zu den Vorteilen unserer Sicherheitslösungen und Produkte
- Du bist verantwortlich für die Kalkulation, Angebotserstellung und abschlussstarke Umwandlung von Angeboten in erfolgreiche Aufträge
- Du präsentierst unsere Systemlösung erfolgreich, sowohl virtuell als auch auf Messen und vor Ort bei unseren Kunden
- Du verantwortest eine positive Customer Journey und pflegst eine enge und vertrauensvolle Beziehung zu unseren Kunden
- In enger Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung und Deinen Teamkolleg\*innen entwickelst Du eine Lead-Generierungs-Strategie und setzt diese erfolgreich um

### **Dein Profil:**

- Passioniertes Verkaufstalent mit Erfahrung im Vertrieb von Sicherheitslösungen und Sicherheitsanlagen (Einbruchmelde- und Zutrittskontrollsystemen)
- Du gewinnst durch professionelles Auftreten und hast Freude an der Erarbeitung von Problemlösungen für internationale Kunden
- Du erreichst gerne kontinuierlich gesteckte Ziele auf Wochen-, Monats- & Quartals-Basis
- Du überzeugst durch klare Kommunikation in Wort und Schrift (auf Deutsch und Englisch) und sehr gute Präsentationsfähigkeiten
- Reisebereitschaft in Europa
- Sicherer Umgang mit allen gängigen MS-Office Anwendungen

### **Arbeitsort**

9490 Vaduz, Liechtenstein

### **Interessiert?**

Sven Sauter, CEO, Telefon: +423 370 25 25, steht Dir für erste Auskünfte zur Verfügung. Deine vollständigen Bewerbungsunterlagen sendest Du bitte an [sven.sauter@noxsystems.com](mailto:sven.sauter@noxsystems.com)