

Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir eine(n)

Sales Specialist (m/w/d)

Axelent entwickelt, produziert und vertreibt hochwertige Schutzeinrichtungen sowie Rammschutzsysteme für Maschinen, Industrie, Handel und Lagerbereiche – mit dem klaren Ziel, sichere Arbeitsumgebungen für Mitarbeiter zu schaffen.

Seit über 30 Jahren zählt Axelent zu den weltweit führenden Anbietern innovativer Sicherheitslösungen. Das Unternehmen steht für Kundenzentrierung, Agilität und zukunftsorientierte Strukturen.

Mit Vertriebsbüros in 50 Ländern ist die Axelent-Gruppe global aufgestellt und sorgt mit wegweisenden Sicherheitskonzepten für Schutz und Effizienz in Unternehmen weltweit.

Die **Axelent GmbH** mit Sitz in Stuttgart ist Teil der international agierenden Axelent-Gruppe mit Hauptsitz in Schweden. Als einer der weltweit führenden Anbieter von Schutzsystemen und Sicherheitslösungen ist Axelent in den Bereichen Intralogistik, Automatisierungstechnik, Fördertechnik sowie Maschinen- und Anlagenbau tätig.

Als **Sales Specialist** (m/w/d) mit Arbeitsplatz im Stuttgarter Office treibst du den Umsatz durch kompetente Kundenberatung, maßgeschneiderte Lösungen und technischen Support voran, wodurch eine nachhaltige Kundenbeziehungen aufgebaut und der Unternehmenserfolg gesteigert wird. Im Detail fokussierst du dich auf folgende Inhalte:

- Technische Beratung & Lösungsverkauf: Analyse von Kundenbedarfen, Beratung zu technischen Produkten und Entwicklung maßgeschneiderter Lösungen.
- Akquise & Kundenbetreuung: Identifikation und Gewinnung neuer Kunden sowie Pflege und Ausbau bestehender Geschäftsbeziehungen zur langfristigen Kundenbindung.
- Markt- & Wettbewerbsanalyse: Beobachtung von Markttrends, Analyse der Konkurrenz und Identifikation neuer Geschäftsmöglichkeiten zur strategischen Weiterentwicklung.
- Layout- & Angebotsmanagement: Erstellung Layouts und technischer Angebote, sowie Kalkulation von Preisen
- Digitale Vertriebskanäle und CRM-System: Nutzung moderner Technologien zur datenbasierten Kundenansprache

Die **Axelent GmbH** lebt eine Kultur des offenen und ehrlichen Austauschs, geprägt von Vertrauen und einer positiven Grundhaltung. Unser Arbeitsumfeld ist von einer Open-Door-Policy und flachen Hierarchien geprägt, die eine direkte und transparente Kommunikation ermöglichen. Neben einer kaufmännischen oder technischen Ausbildung (oder vergleichbaren beruflichen Erfahrungen) sind Erfahrungen im Vertrieb, eine ausgeprägte Teamfähigkeit sowie Deine offene und professionelle Art Voraussetzung für den Erfolg.

Das bringst Du mit:

- Hohe Kunden- und Serviceorientierung
- Sicherer Blick auf Prioritäten
- Effiziente Arbeitsweise
- Offenes Mindset und Flexibilität
- Team- und Kommunikationsfähigkeit gepaart mit Verhandlungsgeschick
- Selbstständiges Arbeiten und Organisationsgeschick

Das erwartet Dich:

- Unbefristete Arbeitsstelle in einem gesunden Unternehmen
- Gründliche Einarbeitung und professioneller Onboarding Prozess
- Individuelle Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten
- Leistungsgerechte Vergütung und attraktive Zusatzleistungen

Bitte sende deine Bewerbung im PDF-Format per E-Mail an:

personal@axelent.de, z.Hd. Herrn Timo Reile