

Vertriebsmanager Printed Light (m/w/d)

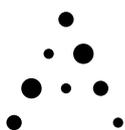
Ambright ist ein Technologieunternehmen mit Sitz in München. Mit aktuell 30 Mitarbeitern (m/w/d) befinden wir uns in einer starken Wachstumsphase. Mit unseren innovativen Produktionsverfahren, Licht zu drucken, revolutionieren wir die Herangehensweise mit Licht zu gestalten. Erstmals am Markt setzen wir einen Konfigurator ein, mit dem sich sogar die Form einer Leuchte komplett individuell gestalten lässt und gehen damit deutlich über die bisher angebotene Designfreiheit vergleichbarer Produkte hinaus.

Mit fünf innovativen und individualisierbaren Produktlinien bauen wir aktuell ein junges Geschäftsfeld für die Branchen Architektur, Design und Lichtplanung auf. In den zurückliegenden Monaten haben wir nach ersten Pilotaufträgen die Produktion deutlich ausgeweitet und auf die nächste Stufe gehoben, um unser Wachstum mit skalierbaren Serienprodukten aus dem Leuchtenbereich zu unterstützen.

Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen **Vertriebsmanager (m/w/d)**, der zusammen mit der Geschäftsführung den Bereich in einem design orientierten Umfeld weiter auf- und ausbaut. Das Produkt ist startklar für einen Markteintritt mit unserem Konfigurator - jetzt geht's ums Umsetzen - lassen Sie uns das zusammen erfolgreich machen!

Ihre Aufgaben

- Vertriebsverantwortung für Auf- und Ausbau des Produktgeschäfts Lichtdruck mit individuell formbaren Leuchten, Akustikelementen, Mediatecture und Deckensystemen
 - Der Markt braucht nicht noch einen Leuchtenhersteller, darum sehen wir uns als Innovator für das Thema Licht und Leuchte und können, was kein anderer kann – made in Germany! Sie wissen den klaren USP und die Faszination unserer Produkte und des Konfigurators zu schätzen und begeistern unsere B2B und B2C Kunden mit den Möglichkeiten
 - Fokussierung aller Aktivitäten auf die attraktivsten Zielmärkte mit Skalierungspotential aus dem Bereich Architektur und Lichtplanung mit operativer Vertriebsverantwortung
 - Auf- und Ausbau des Neukundengeschäfts im gehobenen Mittelstand und High-End Bereich
 - Zentraler Ansprechpartner für nationale und internationale Interessenten
 - Netzwerkarbeit, Neuakquise und Betreuung von Bestandskunden von A wie Angebot bis Z wie Zahlungseingang in enger Zusammenarbeit mit unserem Vertriebsinnendienst und allen technischen Fachabteilungen/Partnern
 - Aufbauarbeit haben Sie als Leidenschaft für sich definiert
- Die Gewinnung von Neukunden und der Ausbau der Kundenbindung bei Bestandskunden gehört ebenfalls zu Ihren Aufgaben. Gemeinsam mit ihrem Team bauen die Marktposition des Unternehmens weiter aus
 - Aktive Messebesuche, Unternehmensvorstellungen, Kundenbesuche und Gespräche mit Key Accounts und potentiellen Neukunden
 - Sie analysieren Kundenanforderungen und sichern die Kundenzufriedenheit zusammen mit den entsprechenden internen Partnern



ambright

- Impulsgeber für die Produktentwicklung zukünftiger Produktserien mit kontinuierlicher Abstimmung von Leistungsangebot und Markterfordernissen. Gemeinsam mit ihrem Team erarbeiten Sie professionelle, technische und auf die Kundenanforderungen angepasste Lösungen und Angebote und begleiten die erfolgreiche Abwicklung nach Vertragsabschluss
- Maßgebliche Gestaltung der für Ambright passenden Aufbauorganisation gemeinsam mit der Geschäftsführung – Business Development 2.0
- Sie berichten direkt an den Gründer und Geschäftsführer Dr. Florian Ilchmann

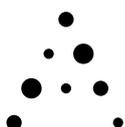
Ihr Profil

- Sie haben einen unternehmerisch denkenden Charakter der ersten Stunde und haben Spaß, wie in einem Start-up eine Revolution am Markt auszulösen
- Sie sind ein Macher, haben den Vertrieb im Blut und gehen das mit Ehrgeiz und vollem Elan an
- Sie verstehen sich als Unternehmer im Unternehmen
- Leuchten faszinieren Sie – das können Sie
- Sie haben Spaß daran einen innovativen und viralen Vertrieb aufzubauen und zu verfolgen und haben als Vertriebsprofi erste Erfolge im Auf- und Ausbau von Kundenbeziehungen
- Selbständige, systematische und eigenmotivierte Arbeitsweise sowie Team- und Kommunikationsfähigkeit
- Guter Netzwerker, idealerweise mit eigenem Netzwerk bei Architekten und Lichtplanern
- Verhandlungsgeschick, konzeptionell-strategisches Denken, ein proaktiver und ergebnisorientierter Arbeitsstil und eine ausgeprägte Zuverlässigkeit verbunden mit Elan und Innovationsgeist
- Verantwortungsbewusstsein, Kommunikationsstärke, Durchsetzungskraft und Flexibilität
- Spaß und Verständnis bei technisch anspruchsvollen Produkten

Wir bieten

- Spannende und abwechslungsreiche Aufgabenstellungen mit umfangreichen Gestaltungsmöglichkeiten
- Technologieführung in einem hochinnovativen Umfeld mit gesichertem Budget zum Wachstum
- Faszinierende Produkte mit echten USPs, die unsere Kunden begeistern
- Flexible Arbeitszeiten sowie ein junges, hochmotiviertes und sympathisches Team
- Weiterentwicklungsperspektiven in einem dynamischen, mittelständischen Unternehmensumfeld
- Lichtdurchflutete Räumlichkeiten an attraktivem Standort in München mit guter Anbindung an die U-Bahn, Haltestelle Messestadt West

Wenn Sie unser motiviertes und engagiertes Team unterstützen wollen, freuen wir uns über Ihre Bewerbung an karriere@ambright.de!



Ambright GmbH
Graf-zu-Castell-Straße 1
81829 München, Germany

Telefon: + 49 89 856 34 82-0
karriere@ambright.de
www.ambright.de

Ambright ist ein vom TÜV Süd
ISO 9001:2015 zertifiziertes Herstellungs-
und Entwicklungsunternehmen