

Acal BFi ist ein europaweites Technologieunternehmen für elektronische und optische Produkte. Aufgeteilt in verschiedene Geschäftsbereiche entwickelt und vertreibt Acal BFi kundenspezifisch technologische Lösungen. Die Kunden schätzen Acal BFi's Expertise, Kompetenzen und Netzwerke, um für Ihre Produkt-Designs, Prototypen und Produktionsanforderungen die besten Lösungen zu erhalten. Acal BFi unterstützt Kunden über den gesamten Entwicklungsprozess – von der Produktauswahl und der Technologieintegration, bis hin zur Lösung komplexer Entwicklungsaufgaben. Logistisch unterstützt Acal BFi die Serienproduktion.

Wir suchen **zum Jahreswechsel 2026/2027 in Vollzeit für unseren Standort Dietzenbach bei Frankfurt am Main im Rahmen einer Nachfolge** eine/n engagierte/n:

Account Manager Inside Sales - Power & EMECH (m/w/d)

Unser Angebot

- Es erwartet Dich eine offene und persönliche Unternehmenskultur in einem international ausgerichteten Unternehmen mit kurzen Kommunikationswegen
- Eine interessante und abwechslungsreiche Aufgabe mit Eigenverantwortung und Gestaltungsspielraum
- Eine intensive Einarbeitung und Unterstützung seitens Deines Teams
- Förderung Deiner individuellen fachlichen und persönlichen Weiterentwicklung -> persönliche Entwicklungsplanung und AcaLearning Kursangebot
- Mobiles Arbeiten (z.B. Mo. / Fr.), 30 Urlaubstage pro Jahr
- EGYM Wellpass Firmenfitness mit Arbeitgeberzuschuss
- Job-Rad-Leasing mit Arbeitgeberzuschuss
- Gute Verkehrsanbindung: S-Bahn Haltestelle (S2) direkt vor dem Büro in Dietzenbach
- Betriebliche Altersversorgung mit Arbeitgeberzuschuss, Arbeitsmedizinische Vorsorgen, Bildschirmarbeitsplatzbrille,
- Deutschlandticket mit Arbeitgeberzuschuss, kostenlose Getränke, Vergünstigtes Speisenangebot, kostenlose Parkplätze

Deine Aufgaben:

- Betreuung namhafter Bestandskunden
- Pro-Aktiver Vertrieb an OEM's und Fertigungsdienstleister
- Bestandskundenbetreuung, Nachfassen von inaktiven Kunden.
- Verkauf von Leistungselektronik, Power & EMECH (Elektromechanik) Standardprodukte, DC/DC Converter, Eigenmarke R-Serie und Stromversorgungen (AC/DC) aller Bauformen.
- Einarbeitung in Neuprodukten (Portfolioerweiterung), lösungsorientiert Handeln. (in Abstimmung mit der Vertriebsleitung)
- Preisverhandlungen mit den Lieferanten in allen Produktgruppen und Begleitdokumente
- Erstellen und Begleiten von Angeboten und Opportunities / Projekte mittels CRM (Oracle Netsuite)
- Koordinierung der Auftragsabwicklung mit der Abteilung Order-Admin
- Vertriebs Reporting sowie Markteinschätzungen und Erstellen von entsprechenden Forecasts
- Kundenprojekte in Zusammenarbeit mit dem Vertriebsaußendienst, ermitteln und verfolgen.
- Kundenanalyse für eine systematische Neukundengewinnung
- vereinzelte Kundenbesuche, Teams Meetings

Deine Stärken

- Eine kaufmännische, technisch basierte Ausbildung oder mehrjährige Erfahrung im Bereich Vertrieb
- Ein gutes technisches Verständnis und elektrotechnische Grundkenntnisse
- Kommunikationsstark und eine hohe Dienstleistungsorientierung
- Sichere Deutsch- und Englischkenntnisse
- Freude am Telefonieren
- Ein gutes Verständnis für Zahlen und wirtschaftliche Zusammenhänge
- Du hast Biss und erreichst Deine Ziele
- **Du bist ein Teampayer !**

Wenn wir Dein Interesse geweckt haben und Du gerne in einem technisch anspruchsvollen Umfeld arbeitest, freuen wir uns auf Deine Bewerbung. Bitte sende Deine Unterlagen an:

bewerbung@acalbfi.de

Bei Fragen kannst Du Dich ebenfalls gerne an diese Adresse wenden.

Frist für die interne Bewerbung: 30. August 2026