



Sales Manager B2B (m/w/d)

Mähroboter

München



---

Das Wichtigste vorweg



Gehalt bis zu 100.000€



Firmenwagen nach Wahl



30 Urlaubstage

---

[Jetzt bewerben](#)

[Oder rufen Sie uns jetzt an!](#)



## Wer sind wir?

**Wir sind hiral.** – hiral ist eine innovative, stark wachsende Personalberatung, die sich auf die Vermittlung von Fach- und Führungskräften spezialisiert hat. Als professioneller Partner unterstützen wir Unternehmen bei der Suche nach neuen Mitarbeitern und begleiten Kandidaten bei der Planung ihrer nächsten Karriereschritte. Deutschlandweit, branchenübergreifend und für Sie kostenlos!

## Unternehmen

### Das Unternehmen stellt sich vor:

Wir sind Inverquark aus Österreich und stehen für moderne Pool- und Gartentechnologie im gesamten deutschsprachigen Raum. Mit der Marke iGarden bringen wir drei neue kabellose Mährobotermodelle mit modernster RTK- und LIDAR-Technologie sowie Allrad auf den Markt. Unsere Produkte sind nicht nur langlebig, hochwertig und effizient, sondern auch für Flächen von bis 28.000 m<sup>2</sup> konzipiert.

Unser junges, wachsendes Team lebt Flexibilität, Offenheit und Pioniergeist und sucht Menschen, die mit uns etwas bewegen wollen. Bei uns finden technikbegeisterte Vertriebsprofis echten Gestaltungsspielraum, flache Hierarchien und ein familiäres Arbeitsumfeld.

## Über deine Rolle

### Was erwartet dich als Sales Manager B2B (m/w/d)?

- Du entwickelst gemeinsam mit uns eine **Vertriebsstrategie für den erfolgreichen Markteintritt der neuen Mährobotermodelle** in Mittel-/Süddeutschland und Österreich.
- Dabei **übernimmst du früh Verantwortung** und unterstützt bei der Modellauswahl, entwickelst eine stimmige Preisstrategie und

bestimmst die Vertriebskanäle.

- Du **bringst eigene Ideen** ein, um unsere neuen, zukunftsweisenden Modelle optimal am Markt zu positionieren, mit einem klaren Blick auf Kundenbedürfnisse und Marktpotenziale.
- Du **arbeitest eng mit der Produktentwicklung und Marketing** zusammen, um ein starkes Gesamtpaket für unsere Zielmärkte zu schnüren.

Das bringst du mit

### Mit welchen Voraussetzungen kannst du punkten?

- Du bringst **mind. 3 Jahre Berufserfahrung im technischen B2B-Vertrieb** mit.
- Du punktest insbesondere mit deiner **Erfahrung im Vertrieb von Mährobotern**, z. B. mit Marken wie Husqvarna, Worx (Landroid), Gardena, Bosch (Indego) oder Stihl.
- Du sprichst **fließend Deutsch**, bringst eine **Reisebereitschaft von bis zu 60 %** mit und besitzt einen **Führerschein der Klasse B**.
- Du verfügst über einen **sicheren Umgang mit MS-Office** und bringst idealerweise ein **bestehendes Netzwerk im B2B-Fachhandel**, insbesondere im **Garten- und Landschaftsbau**, mit.

Jetzt bewerben

---

Ihr Kontakt

### Ihr Ansprechpartner bei hiral...



...heißt **Patrick Jahn**.

Sie erreichen ihn telefonisch unter

**+49 (0) 40 22 899 28 27**

---

Say



anyway!

## Diese Stelle ist nichts für Sie?

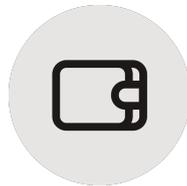
Sie denken, dass die Stelle nicht zu Ihnen passt? Es müssen nicht immer die 100% sein! Gemeinsam finden wir heraus, ob Sie der richtige Bewerber für die Stelle sind.

Zudem erhalten unsere Recruiting-Teams täglich neue, spannende Positionen, die wir für unsere Mandanten besetzen. Senden Sie uns einfach Ihren Lebenslauf und wir kommen auf Sie zu, sobald Ihr Profil zu einer von uns zu besetzenden Stelle passt.

In Kontakt bleiben

[www.hiral.de](http://www.hiral.de)

## Sales Manager B2B (m/w/d) Mähroboter



Gehalt bis zu 100.000€



Firmenwagen nach Wahl



30 Urlaubstage

---

Jetzt bewerben

Oder rufen Sie uns jetzt an!



## Wer sind wir?

**Wir sind hiral.** – hiral ist eine innovative, stark wachsende Personalberatung, die sich auf die Vermittlung von Fach- und Führungskräften spezialisiert hat. Als professioneller Partner unterstützen wir Unternehmen bei der Suche nach neuen Mitarbeitern und begleiten Kandidaten bei der Planung ihrer nächsten Karriereschritte. Deutschlandweit, branchenübergreifend und für Sie kostenlos!

---

## Unternehmen

Das Unternehmen stellt sich vor:

Wir sind Inverquark aus Österreich und stehen für moderne Pool- und Gartentechnologie im gesamten deutschsprachigen Raum. Mit der Marke iGarden bringen wir drei neue kabellose Mährobotermodelle mit modernster RTK- und LIDAR-Technologie sowie Allrad auf den Markt.

Unsere Produkte sind nicht nur langlebig, hochwertig und effizient, sondern auch für Flächen von bis 28.000 m<sup>2</sup> konzipiert.

Unser junges, wachsendes Team lebt Flexibilität, Offenheit und Pioniergeist und sucht Menschen, die mit uns etwas bewegen wollen. Bei uns finden technikbegeisterte Vertriebsprofis echten Gestaltungsspielraum, flache Hierarchien und ein familiäres Arbeitsumfeld.

---

---

## Über deine Rolle

Was erwartest dich als Sales Manager B2B (m/w/d)?

- Du entwickelst gemeinsam mit uns eine **Vertriebsstrategie für den erfolgreichen Markteintritt der neuen Mährobotermodelle** in Mittel-/Süddeutschland und Österreich.

- Dabei **übernimmst du früh Verantwortung** und unterstützt bei der Modellauswahl, entwickelst eine stimmige Preisstrategie und bestimmst die Vertriebskanäle.
- Du **bringst eigene Ideen** ein, um unsere neuen, zukunftsweisenden Modelle optimal am Markt zu positionieren, mit einem klaren Blick auf Kundenbedürfnisse und Marktpotenziale.
- Du **arbeitest eng mit der Produktentwicklung und Marketing** zusammen, um ein starkes Gesamtpaket für unsere Zielmärkte zu schnüren.

---

Das bringst du mit

Mit welchen Voraussetzungen kannst du punkten?

- Du bringst **mind. 3 Jahre Berufserfahrung im technischen B2B-Vertrieb** mit.
- Du punktest insbesondere mit deiner **Erfahrung im Vertrieb von Mährobotern**, z. B. mit Marken wie Husqvarna, Worx (Landroid), Gardena, Bosch (Indego) oder Stihl.
- Du sprichst **fließend Deutsch**, bringst eine **Reisebereitschaft von bis zu 60 %** mit und besitzt einen **Führerschein der Klasse B**.
- Du verfügst über einen **sicheren Umgang mit MS-Office und** bringst idealerweise ein **bestehendes Netzwerk im B2B-Fachhandel**, insbesondere im **Garten- und Landschaftsbau**, mit.

---

Jetzt bewerben

---

---

Ihr Ansprechpartner bei hiral...



...heißt **Patrick Jahn**.

Sie erreichen ihn telefonisch unter

**+49 (0) 40 22 899 28 27**

---



## **Diese Stelle ist nichts für Sie?**

Sie denken, dass die Stelle nicht zu Ihnen passt? Es müssen nicht immer die 100% sein! Gemeinsam finden wir heraus, ob Sie der richtige Bewerber für die Stelle sind.

Zudem erhalten unsere Recruiting-Teams täglich neue, spannende Positionen, die wir für unsere Mandanten besetzen. Senden Sie uns einfach Ihren Lebenslauf und wir kommen auf Sie zu, sobald Ihr Profil zu einer von uns zu besetzenden Stelle passt.

[In Kontakt bleiben](#)

[www.hiral.de](http://www.hiral.de)