



SALES MANAGER (M/W/D)

Elektromagnete und Mechatronische Systeme

Faszination für herausragende Lösungen, Perfektion und die gelebte Partnerschaft mit unseren Kunden machen uns erfolgreich und sichern uns ein beeindruckendes Wachstum.

IHRE AUFGABEN

- Entwicklung des Neugeschäfts durch kontinuierliche Gewinnung von Neukunden und von Neuprojekten bei existierenden Kunden
- Sie verantworten die Neugeschäftsgewinnung von Kundenidentifizierung, Kontaktaufnahme, Präsentation bis hin zum Vertragsabschluss und sind erster Ansprechpartner des Kunden während der Projektumsetzung
- Sie führen Preis- und Vertragsverhandlungen und erstellen individuelle Kundenangebote
- Sie sind verantwortlich für die Übertragung der Kundenanforderungen in technische Lösungen und verantworten darüber hinaus die Koordination der Fachabteilungen auf beiden Seiten
- Zusammen mit Produktmanager und Entwicklung evaluieren und bewerten Sie die Kunden-Applikationen und Projekte im Hinblick auf Machbarkeits- und Kostenaspekten
- Mit Hilfe Ihrer Empathie und Kommunikationsstärke ermitteln Sie zielsicher den Kundenwert von verschiedenen technischen Lösungsansätzen
- Durch Ihr technisches Verständnis und Ihre Marktkenntnisse erarbeiten Sie im Team mit Marketing und Produktmanagement die Zielapplikationen und -kunden
- Sie verantworten die konsequente Umsetzung der identifizierten Wachstumsmöglichkeiten

IHRE QUALIFIKATIONEN

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium der Fachrichtung Elektrotechnik, Mechatronik oder eine vergleichbare technische Ausbildung gepaart mit einem soliden betriebswirtschaftlichen Know-how
- Mindestens 7 Jahre Berufserfahrung im technischen Vertrieb
- Umfangreiche Erfahrung im kundenspezifischen OEM-Geschäft von Elektromagneten und elektromechanischen sowie mechatronischen Komponenten und Systemen
- Sie zeichnen sich durch eine hohe Selbstmotivation und verantwortungsbewusste Arbeitsweise aus
- Sie sind eine kontaktfreudige, kommunikative Persönlichkeit, die durch ihr souveränes, professionelles Auftreten sowie ihr hohes Maß an Kunden- und Ergebnisorientierung überzeugt
- Sie besitzen Spürsinn, Fleiß und Beständigkeit
- Ihr Denken und Handeln ist geprägt durch einen analytischen, strukturierten und lösungsorientierten Ansatz
- Hohe Reisebereitschaft in Deutschland sowie im benachbarten Ausland ist vorhanden
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse, weitere Fremdsprache ist von Vorteil

WAS WIR IHNEN BIETEN

- Ein freundliches, offenes und kollegiales Team, welches sich darauf freut Sie bei der EBE begrüßen zu dürfen
- Ein spannendes und abwechslungsreiches Aufgabengebiet
- Ein interdisziplinäres Team in einem familiären Umfeld mit flachen Hierarchien und offenen Türen
- Ein mittelständisches Unternehmen mit der Möglichkeit aktiv zu Gestalten
- Freiraum für die fachliche und persönliche Ausgestaltung

Wir freuen uns über Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen. Bitte nutzen Sie zum Einreichen Ihrer Bewerbungsunterlagen unser Online-Bewerbungsformular auf der Webseite.