

Das Unternehmen

Unser Klient ist ein marktbedeutendes, international tätiges Unternehmen und zählt mit seinen rund 300 Mitarbeitern zu den weltweit führenden Anbietern auf dem Gebiet des technischen Schallschutzes. Mit seinen High-Tech-Produkten ist die Firmengruppe ein äußerst leistungsstarker Partner für den Anlagen- und Maschinenbau sowie für die Automobilindustrie und verfügt über eine mehr als 100-jährige Historie. In vielen Bereichen der Industrie sorgt die Organisation mit ihrer Kernkompetenz in der Akustik für den Schutz von Menschen und für die Umwelt.

Zum baldmöglichen Zeitpunkt suchen wir am Standort Krumbach/Bayern oder Bremen einen

Sales Manager / Vertriebsingenieur (m/w/d)

Ihr neues Aufgabenfeld:

- Eigenverantwortliche Betreuung von internationalen Kunden und Projekten im Bereich der Lärmschutzsysteme für Energieanlagen und maßgeschneiderte Schallschutzprodukte in verschiedenen Sektoren des Maschinenbaus.
- Identifikation und Gewinnung von Neukunden im Bereich der Akustik.
- Konzeption der Angebotserstellung, internationale Vertragsverhandlungen und „Kümmerer des Kunden“ in allen Projektphasen.
- Enge Zusammenarbeit mit den Inhouse-Abteilungen wie Konstruktion, Projektmanagement, Einkauf, Controlling etc.

Ihr Profil:

- Abgeschlossenes wirtschaftliches oder technisches Studium sowie eine mehrjährige internationale Vertriebserfahrung im Maschinen- oder Anlagenbau bzw. Metallbau sowie im Projektgeschäft.
- Zuverlässige, strukturierte und autonome Arbeitsweise mit hoher Kundenorientierung und der Bereitschaft, auch neue Wege zu erkunden und zu beschreiten.
- Unternehmerisches Denken, positive und motivierende Lebenseinstellung, verantwortungsbewusster, wertschätzender Umgang mit Menschen, lösungsorientiertes Handeln gepaart mit Überzeugungsfähigkeit und Vertragsabschluss-Sicherheit.
- Bereitschaft zu nationalen und internationalen Kundenbesuchen, Messen udgl. (grob 20-30%).

Was erwartet Sie:

Bei der äußerst wichtigen und sehr spannenden Position handelt es sich um eine Besetzung im Rahmen der Geschäftserweiterung mit langfristiger Perspektive in kollegialer Arbeitsatmosphäre. Dabei arbeiten Sie mit hoch motivierten Menschen zusammen.

Darüber hinaus bietet das Unternehmen eine wettbewerbsfähige Vergütung mit flexiblen Arbeitszeiten sowie der Möglichkeit des teilweisen mobilen Arbeitens in einem reizvollen und abwechslungsreichen Umfeld. Ein strukturiertes Onboarding und die Chance einer konsequenten

Weiterentwicklung sind weitere Pluspunkte. Selbstverständlich wird ein Firmenwagen auch für die private Nutzung bereitgestellt.

Ihr Kontakt

Sind Sie der Meinung, dass die Aufgaben zu Ihrem nächsten beruflichen Schritt passen? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung, die Sie bitte an Herrn Klaus Danhamer senden. Er wird Sie im Verlaufe Ihrer Bewerbung begleiten und steht für Fragen sehr gerne - auch in den Abendstunden und an Wochenenden - zur Verfügung. Bitte nennen Sie uns Ihre Gehaltsvorstellung und den frühestmöglichen Eintrittstermin.

Ihr Ansprechpartner

Klaus Danhamer
Danhamer Consulting
Personal- und Managementberatung
Tel.: +49 8233 7796 289
kd@danhamer-consulting.de
www.danhamer-consulting.de