



Ihre Karrierechance als

Sales Manager Engineering Solutions (m/w/d)

Im Bereich Marketing / Berufserfahrene

ARBEITSORT

- 21079 - Hamburg (Hamburg)
- 80802 - München (Bayern)
- 74523 - Schwäbisch Hall (Baden-Württemberg)

AUFGABEN

Als Sales Manager der SII Deutschland sind Sie maßgeblich an der Gestaltung unserer zukünftigen Kunden- und Projektlandschaft beteiligt:

- Im engen Kundenaustausch erkennen Sie spezifische Bedarfe, entwickeln daraus maßgeschneiderte Lösungen z.B. im Rahmen von Werkverträgen, die Sie bis zum „Kick-Off“ begleiten
- Dadurch behalten sie stets den Bezug zur Technik und bauen stetig unsere Projekte bei Bestandskunden aus
- Darüber hinaus akquirieren Sie neue Kunden und begeistern Sie für unsere Dienstleistungen
- Hierfür nutzen Sie zielführend die vorhandenen Synergien, Kompetenzen und Kapazitäten aller Business Units der SII Gruppe, sowohl auf nationaler als auch auf internationaler Ebene
- Sie treiben aktiv den Ausbau unserer Marktposition und das Leistungsspektrum des Konzerns in Deutschland voran
- Sie etablieren langfristige Geschäftsbeziehungen, pflegen diese und entwickeln sich dadurch zu einem zentralen Ansprechpartner für unsere Kunden
- In enger Zusammenarbeit mit den operativen Teams erstellen Sie Angebote inkl. Preiskalkulationen und verhandeln diese gezielt mit unseren Kunden

QUALIFIKATIONEN

- Sie besitzen ein abgeschlossenes technisches Studium (z.B. Wirtschaftsingenieurwesen, Maschinenbau, Elektrotechnik, Informatik) oder eine vergleichbare Ausbildung
- Ihr Herz schlägt für den Vertrieb - Menschen von sich und Ihrer Lösung zu überzeugen treibt Sie an
- Dabei spielt es keine Rolle, in welcher Branche Sie Ihre bisherigen beruflichen Erfolge erzielt haben
- Sie begreifen schnell komplexe technische Zusammenhänge
- Durch Ihr empathisches und kommunikatives Auftreten verhandeln Sie geschickt und gewinnen das Vertrauen unserer Kunden
- Der sichere Umgang mit MS Office Anwendungen (Word, Excel, PowerPoint, etc.) ist für Sie selbstverständlich
- Aufgrund der internationalen Ausrichtung dieser Position sind gute Deutsch-, Englisch- und Französischkenntnisse zwingend erforderlich

Das geben wir Ihnen an die Hand:

- Ein tolles Vertriebsteam, das genau weiß, wie man gemeinsam Erfolg gestaltet und feiert
- Leistungsabhängige Ergebnisbeteiligung
- Einen Firmenwagen, auch zur privaten Nutzung
- Eine namhafte, spannende und breit gefächerte internationale Kundenlandschaft
- Gestalterischen Freiraum und kurze Entscheidungswege
- Aufstiegsperspektiven sowohl in Deutschland als auch innerhalb unseres internationalen Konzerns

ANSPRECHPARTNER

Bei Fragen zu dieser Position wenden Sie sich bitte an:

