



Für unser Team suchen wir aktuell einen

Junior Sales Manager- Technischer Vertrieb (m/w/d) - Ref. 4047

Hochtechnologie und Innovation...

...aktiv mitgestalten und vorantreiben - für diese Position suchen wir einen Junior Sales Manager- Technischer Vertrieb (m/w/d), der unsere Kunden begeistert, technische Lösungen erarbeitet, neue Geschäftskontakte knüpft und langfristige Beziehungen aufbaut.

Ihre Aufgaben

- **Kundenbetreuung:** Sie pflegen den Kontakt zu bestehenden Kunden und entwickeln diese strategisch weiter.
- **Networking und Akquise:** Sie identifizieren potenzielle Neukunden, bauen nachhaltige Beziehungen auf und erschließen neue Marktchancen.
- **Technische Beratung:** Sie beraten Kunden zur Anwendung unserer Produkte und entwickeln individuelle, technisch durchdachte Lösungen.
- **Verhandeln und Präsentieren:** Sie erstellen Angebote, führen Verhandlungen bis zum Vertragsabschluss und präsentieren unsere Produkte auf Messen und Veranstaltungen.
- **Marktbeobachtung:** Sie analysieren Markttrends und Wettbewerber, um strategische Wachstumsmöglichkeiten zu erkennen und gezielt zu nutzen.

Ihr Hintergrund

- Ein abgeschlossenes Studium im Bereich Maschinenbau, Wirtschaftswissenschaften oder einer ähnlichen Fachrichtung – Quereinstieg möglich.

- Technische Affinität gepaart mit unternehmerischem Denken.
- Sie starten bei uns als Junior – daher ist Berufserfahrung kein Muss.
- Erste Erfahrung im technischen Vertrieb, idealerweise mit Fokus auf Akquise und Kundenentwicklung, ist von Vorteil.
- Sie haben ein Talent dafür, neue Kontakte zu knüpfen und gewinnbringend zu vernetzen.
- Strukturierte und eigenständige Arbeitsweise mit einem Blick fürs große Ganze.
- Überzeugendes Auftreten und eine hohe Kundenorientierung.
- Sie sind extrovertiert, kommunikativ, begeisterungsfähig und wissbegierig – Vertrieb ist genau Ihr Ding.
- Sie schätzen den direkten Austausch – sei es bei Kundenbesuchen oder beim Networking auf Messen.
- Sehr gute Deutsch- und gute Englischkenntnisse.

Dafür bieten wir Ihnen:

- Attraktive außertarifliche Vergütung inkl. Betriebliche Altersvorsorge und weiteren Benefits
- 30 Tage Urlaub, sowie flexible Arbeitszeitmodelle mit Platz für Erholung und Familie
- Mitarbeiterevents und Gesundheitsmanagement (Jobrad, Firmenfitness)
- Firmenevents (Sommerfest, Fußballturniere)
- Spannende, langfristige Projekte und vielfältige Weiterentwicklungsmöglichkeiten
- Eine angenehme, wertschätzende Firmenkultur
- Hochwertige IT-Ausstattung, kompetentes und zuverlässiges Backoffice sowie eine intensive Einarbeitung durch erfahrene Kollegen
- Ein tolles Arbeitsklima in dynamischen Teams mit Leidenschaft für Forschung & Entwicklung, gegenseitiger Wertschätzung und Humor
- Flache Hierarchien, die wir leben und lieben

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann senden Sie uns Ihre Unterlagen. Wir freuen uns darauf, Sie kennenzulernen!

Jetzt bewerben

Besuchen Sie uns auch in den sozialen Netzwerken:  