



Perfekt vorbereitet –
unsere Karriere-Trainings
GRATIS FÜR SIE!

Wir finden die richtigen Köpfe. **BrainAgents**

Raum Deutschland

Sales Manager (m/w/d)

Bei unserem Kunden handelt es sich um einen dynamischen, international ausgerichteten Anbieter mit einer klaren Wachstumsstrategie. Er plant, seine Marktpräsenz in Deutschland erheblich auszubauen und bietet hervorragende Perspektiven für zukunftsorientierte Aufgaben, in einem internationalen Team. Mit einem starken Fokus auf Innovation und Qualität entwickelt unser Kunde technische Produktlösungen für die Industrie und erschließt kontinuierlich neue Marktchancen. Wir suchen bei der neu geschaffenen Position für Deutschland, Sie als Sales Manager. Sie haben die Möglichkeit, maßgeblich zum Erfolg und Wachstum beizutragen.

Was kann Ihnen das Unternehmen bieten?



Leistungsorientierte und attraktive Bezahlung



Mobilität



Möglichkeit zum Homeoffice



Offene und unterstützende Unternehmenskultur



Europäische Zusammenarbeit im Verkauf

Ihr BrainAgent



Helene Wolf
Mobil +49 152 09062676
E-Mail h.wolf@brainagents.eu

Ihre Aufgaben

- Identifizierung und Akquise neuer Geschäftskunden auf dem deutschen Markt sowie Aufbau und Pflege langfristiger Kundenbeziehungen
- Entwicklung von Strategien zur Neukundengewinnung und zum Ausbau der Marktpräsenz
- Beratung und Unterstützung der Kunden bei der Umsetzung maßgeschneiderter Produktlösungen
- Enge Zusammenarbeit mit internen Teams zur Gewährleistung optimaler Kundenlösungen
- Durchführung von Markt- und Wettbewerbsanalysen zur Identifizierung von Geschäftspotenzialen
- Erstellung und Verhandlung von Angeboten und Verträgen
- Erreichung von Umsatzzielen und regelmäßiges Reporting an die Geschäftsführung
- Teilnahme an Messen und Kundenveranstaltungen zur Repräsentation des Unternehmens

Ihr Profil

- Abgeschlossene technische oder betriebswirtschaftliche Ausbildung, optimalerweise ein Studium
- Mehrjährige Berufserfahrung im technischen Vertrieb im produzierenden Umfeld
- Nachweisbare Vertriebsserfolge
- Überzeugendes Auftreten und ausgezeichnete kommunikative Fähigkeiten
- Ausgeprägte Kundenorientierung sowie Abschlussicherheit
- Sehr gute Deutsch- und gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Hohe Deutschlandweite Reisebereitschaft

