

Unser Mandant ist ein etabliertes und wachsendes Unternehmen aus dem Maschinenbau. In einem zukunftssträchtigen Markt gehört das Unternehmen zu den weltweit führenden Anbietern von Förderanlagen und Spezialmaschinen. Die innovativen und kundenindividuellen Lösungen finden in unterschiedlichen Industriebereichen Anwendung. Das mittelständige Unternehmen ist geprägt von einem familiären Betriebsklima, einer hohen Fertigungstiefe und enger Zusammenarbeit mit dem Kunden. Um das weitere Wachstum voranzutreiben, suchen wir im Rahmen unserer Personalberatung zum nächstmöglichen Zeitpunkt im Großraum Hannover eine/n

Technical Sales Manager (m/w/d)

Was macht die Tätigkeit interessant?

Sie übernehmen die Verantwortung für die Betreuung der Kundenaufträge und deren Umsetzung. Die Position bietet die Möglichkeit die Kundenbeziehungen weiter auszubauen und dadurch das Erreichen der Vertriebsziele aktiv mitzugestalten. Mit Ihrem technischen Know-how und Engagement findet Sie passgenaue Lösungen und sind der erste Ansprechpartner für die Kunden.

Die Aufgabe

- Projektverantwortung mit selbstständiger und strukturierter Betreuung sowie Abwicklung
- Ansprechpartner für technische und kaufmännische Kundenanfragen
- Erfahrung in der Kundenbetreuung und Koordination von Projekten
- Kalkulation und Erstellung von Angeboten sowie Nachverfolgung mit Verhandlung
- Enge Zusammenarbeit und Abstimmung mit der Konstruktion
- Betreuung von Neu- und Bestandskunden innerhalb Europas
- Gelegentliche Dienstreisen und Teilnahme an Messen

Ihre Qualifikation

- Abgeschlossenes technisches/kaufmännisches Studium/Ausbildung oder eine vergleichbare Qualifikation
- Erfahrung im technischen Vertrieb und Beratung von erklärungsbedürftigen Produkten
- Kenntnisse im Bereich Maschinenbau oder verwandten Industrien von Vorteil
- Lösungsorientiertes und selbstständiges Handeln
- Hohe Kommunikations- und Verhandlungsstärke
- Sicherer Umgang mit MS-Office
- Gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Die Rahmenbedingungen

- Langfristiger Arbeitsplatz in einer zukunftsorientierten Branche
- Flache Hierarchien mit kurzen Entscheidungswegen
- Attraktives Fixum + variablem Anteil
- JobRad Leasing und weitere Benefits
- 30 Tage Urlaub

Ihr Interesse ist geweckt?

Dann lassen Sie uns Ihre Motivation verstehen und senden uns Ihre elektronische Bewerbung an Jörg Küpper: joerg.kuepper@bollmann-executives.de Mobil: +49 (0) 171 187 1974