

Unser Mandant ist ein börsennotierter, international erfolgreicher Technologiekonzern mit mehreren hundert Mitarbeitenden in Europa und in einer führenden Position im Bereich der Oberflächentechnik. Für den weiteren Ausbau des Geschäfts im westlichen Norddeutschland und Benelux suchen wir im Exklusivmandat der Personalberatung für unseren Kunden eine Persönlichkeit mit echtem Vertriebsinstinkt:

Technical Sales Manager (m/w/d) (Projekt 6129)

Was macht die Tätigkeit interessant?

Sie verkaufen keine Maschinen. Sie entwickeln Geschäfte. Sie sind ein Vertriebler, der technische Zusammenhänge versteht und lieber ein neues Geschäft entwickelt, als einfach nur bestehende Kunden nur zu verwalten. Wenn das Ihr Verständnis für technischen Vertrieb trifft, dann könnte diese Position genau das Richtige sein.

Ihre Mission

- Neue Kunden und Projekte aktiv gewinnen
- Bestehende Kunden strategisch weiterentwickeln
- Technische Dienstleistungen in konkrete Geschäftsabschlüsse übersetzen
- Komplexe Projekte von wenigen Tausend bis zu mehreren Millionen Euro entwickeln
- Verkaufsprozesse von teilweise 12 Monaten und mehr erfolgreich steuern
- Kunden aus Luft- und Raumfahrt, Schifffahrt, Energie, Sondermaschinenbau, Medizintechnik, Automotive und Wehrtechnik gewinnen und entwickeln
- Auf internationalen Messen und Fachkongressen Präsenz zeigen, inklusive eigener Vorträge in Deutsch und Englisch

Ihr Profil

- Gesucht wird ein Techniker, Ingenieur oder Wirtschaftsingenieur aus Maschinenbau, Verfahrenstechnik, Werkstofftechnik, Konstruktion oder einem vergleichbaren Umfeld.
- Ihre Expertise: Mindestens 5 Jahre Erfahrung im Vertrieb technischer anspruchsvoller Dienstleistungen oder Lösungen.
- Sie verstehen technische Zeichnungen, sprechen mit Ingenieuren auf Augenhöhe und können gleichzeitig den wirtschaftlichen Nutzen einer Lösung überzeugend vermitteln.
- Vertrieb für Sie deutlich mehr ist als Angebot und Preis.

Die Rahmenbedingungen

- Ca. 90.000 € Jahresgehalt + attraktiver Bonus
- 600 € monatlicher Zuschuss zum Fahrzeugleasing
- Direkte Berichtslinie an den Leiter Europa
- Internationales Vertriebsteam und enge Zusammenarbeit innerhalb Europas
- Technische Unterstützung durch erfahrene Fachspezialisten und Betriebsleitung

Ihr Wohnort liegt idealerweise im Ruhrgebiet; entscheidend ist, dass Sie das Vertriebsgebiet westliches Norddeutschland / Benelux abdecken können.

Die eigentliche Frage

Wollen Sie nur Kunden betreuen oder auch Märkte und Geschäfte entwickeln?

Dann freuen wir uns auf Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und eines möglichen Eintrittstermins an unseren Experten Christoph Morlo.

E-Mail: christoph.morlo@bollmann-executives.de. Mobil: +49(0)172 1312 830