

Unser Klient ist die Tochtergesellschaft eines weltweit tätiges Zulieferunternehmens in den Bereichen Automotive und Rail. Zum Produktportfolio gehören elektrische Energieversorgungssysteme sowohl für den Schienenverkehr als auch für industrielle Anwendungen.

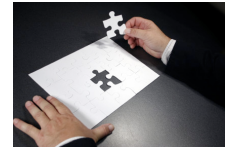
Das Unternehmen beschäftigt derzeit mehr als 500 Mitarbeiter und erzielte im Jahre 2016 einen dreistelligen Umsatz bei sehr guter Ertragslage.

Zur Verstärkung der Teams an den Standorten in **Berlin** oder **Holzkirchen** suchen wir für den Bereich Entwicklung einen

Sales Manager (m/w)

Aufgaben

- Ermittlung und Erschließung von Absatzmöglichkeiten für elektrische Ausrüstungen im Markt für Schienenfahrzeuge
- Ermittlung des Kundenbedarfs durch fachliche Beratung
- Ausarbeitung und Kalkulation von Angeboten
- Erstellung und Verteidigung vorgeschriebener Dokumente laut Angebotsprozess
- Bearbeitung von Aufträgen
- Eigenständige Führung von Verkaufsverhandlungen entsprechend den erteilten Vollmachten
- Festlegung von kaufmännischen Bedingungen
- Verkaufsabschlüsse im Rahmen der Handlungsvollmacht
- Übergabe der Aufträge an das Projektmanagement mit den laut Prozessbeschreibung geforderten Unterlagen
- Anleitung der Auftragsbearbeitung
- Mitarbeit bei der Erstellung von großen Vertragsänderungen und Unterstützung des jeweiligen Projektleiters bei der Verhandlung mit Kunden
- Pflege und Intensivierung von Kontakten zu in- und ausländischen Kunden
- Kontinuierliche Beobachtung sowie Analyse der Markt- und Wettbewerbssituation
- Ableitung und Umsetzung von geeigneten Marketingmaßnahmen zur Erreichung der Absatz- und Ergebnisziele
- Entwicklung von strategischen Plänen für das entsprechende Aufgabengebiet
- Sicherung der Koordination und Umsetzung der Strategie zur Ausrichtung der Produkte auf die entsprechenden Kunden bzw. Marktsegmente
- Mitarbeit an der Erstellung von strategischen Umsatzplänen



Qualifikation und Anforderung

- Abgeschlossenes Hoch- oder Fachschulstudium als Diplom-Ingenieur (m/w), Wirtschaftsingenieur (m/w) oder Bachelor (m/w) bzw. Diplom-Kaufmann (m/w) mit technischer Neigung
- Langjährige Berufserfahrung im Vertrieb bzw. Projektmanagement mit ausgeprägter Kundenorientierung
- Hohe Stressresistenz und ausgeprägtes, positives Beharrungsvermögen
- Sehr gute Fähigkeiten in Gesprächs- und Verhandlungsführung sowie sicheres Auftreten beim Kunden
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Französischkenntnisse wünschenswert
- Sicherer Umgang mit den gängigen MS Office-Programmen, insbesondere Outlook, Excel und PowerPoint
- Selbständige, zielorientierte und analytische Arbeitsweise, Flexibilität sowie hohe Einsatzbereitschaft
- Konflikt- und Teamfähigkeit, Kreativität und Entscheidungsfreude
- Fähigkeit zur Mitarbeit in internationalen Teams sowie Bereitschaft zu ausgeprägter Dienstreisetätigkeit

Arbeitsort

Berlin oder Holzkirchen