

Sales and Business Development Manager (m/w/d)

Unser Kunde ist ein mittelständisches Unternehmen (KMU), das anspruchsvolle elektrische Anlagen und Komponenten für Industrie und Bergbau anbietet.

Für den Unternehmensstandort im Sauerland suchen wir den Business Development Manager (m/w/d) mit dem Hintergrund aus Konstruktion oder Fertigung elektrotechnischer Komponenten oder Produkte, der seinen Beitrag zur Erweiterung der Kundengruppen beiträgt. Als Innovator mit dem Gespür für Neues überzeugen Sie sowohl die Kunden als auch die Kolleginnen und Kollegen, neue Perspektiven zu erarbeiten, ohne die bestehenden Geschäftsbeziehungen zu vernachlässigen. Als Netzwerker verstehen Sie es Ihre Kontakte einzusetzen, um neue aufzubauen. Hierzu nutzen Sie auch Netzwerkveranstaltungen und Fachmessen.

Ihre Aufgaben

- Aus Marktfeedback und Wettbewerbsanalysen stoßen Sie die Erweiterung des Produkt- und Kundenportfolios an und identifizieren neue Geschäftsfelder
- In interdisziplinärer Zusammenarbeit mit den internen Fachabteilungen erarbeiten sie wirtschaftlich interessante Lösungen für bestehende Kunden aus dem Bergbau und neue Kunden z. B. aus Tunnelbau, Öl & Gas, Lebensmittelindustrie und weiteren Industrien für die Automatisierung und Steuerung von stationären Anlagen und mobilen Maschinen
- Partnerschaftliche Zusammenarbeit mit den Kunden zum Auf- und Ausbau langfristiger Beziehungen
- Regelmäßiges Reporting & Forecast-Gespräche
- Verantwortung für den Auftragsprozess (Kalkulation, Angebot, Nachbearbeitung etc.)

Ihr Profil

- Abgeschlossenes technisches Studium im Bereich Elektrotechnik, Mechatronik, Wirtschaftsingenieurwesen oder eine vergleichbare technische Qualifizierung (z.B. staatlich geprüfter Techniker). Alternativ ist auch eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung mit ausgeprägter technischer Affinität denkbar
- Nachweisbare Erfolge im Business Development und vertrieblichen Aufgaben
- Ausgeprägte analytische und konzeptionelle Fähigkeiten
- Leidenschaft und Mut, Neues anzustoßen
- Verhandlungsgeschick, Durchsetzungsvermögen und sicheres Auftreten
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Reisebereitschaft (national und international)
- Idealerweise Branchenkenntnis sowie ein ausgedehntes Netzwerk in den Bereichen Berg- und Tunnelbau, Öl & Gas und/oder Lebensmittelindustrie

Das Angebot

Nach strukturierter und praxisorientierter Einarbeitung bietet Ihnen mein Mandant die anspruchsvolle Vertriebsaufgabe mit langfristiger beruflicher Perspektive in seinem zukunftsorientierten und spannenden Geschäftsfeld.

Bei attraktivem Grundgehalt gestalten Sie Ihr Einkommen durch Ihren Verkaufserfolg und die nachhaltige Kundenbindung. Zu Ihrer Ausstattung gehören neben dem neutralen Firmenfahrzeug mit Privatnutzung selbstverständlich die erforderliche Büro- und Kommunikationstechnik.

Bei Interesse an dieser Aufgabe senden Sie uns bitte ihr Erfahrungsprofil unter Angabe des möglichen Eintrittstermins und ihrer Gehaltsvorstellung an bewerbung@werk-bank-personalberatung.de.

Haben Sie vorab Fragen, rufen Sie Herrn Torsten Vos-Kruszona unter der 0173 2521891 an.