



Sales Manager Werkstoffprüfung (m/w/d)

Arbeitsort: 01067, Dresden

Jetzt online bewerben!

Was Sie erwartet:

Als Sales Manager (m/w/d) übernehmen Sie die Verantwortung für den Vertrieb der Dienstleistungen im Bereich Werkstoffprüfung und entwickeln bestehende Kundenbeziehungen sowie neue Geschäftsmöglichkeiten im europäischen Markt weiter.

- Zu Ihren Hauptaufgaben gehört die Betreuung eines definierten Kundenstamms, wobei Sie die Kundenzufriedenheit analysieren, Umsatzziele sichern und zusätzliche Geschäftspotenziale durch Up- und Cross-Selling identifizieren.
- Darüber hinaus verfolgen Sie Angebote aktiv nach und begleiten den gesamten Vertriebsprozess bis zum erfolgreichen Abschluss.
- Ebenso akquirieren Sie neue Kunden für Prüfleistungen an Metallen, Kunststoffen und Verbundwerkstoffen in verschiedenen Industriezweigen wie Luft- und Raumfahrt, Energie oder Maschinenbau.
- In enger Abstimmung mit unseren technischen Fachabteilungen sowie internationalen Vertriebsteams koordinieren Sie Kundenanfragen und entwickeln passende Lösungen für individuelle Anforderungen.
- Zusätzlich analysieren Sie Markt- und Vertriebskennzahlen, erstellen Reports zu relevanten Sales-KPI und vertreten das Unternehmen

Was Sie mitbringen:

- Sie verfügen über mehrere Jahre Berufserfahrung im Vertrieb und bringen idealerweise ein Netzwerk zu nationalen oder internationalen Industrieunternehmen mit.
- Erfahrung in der Führung oder Koordination von Vertriebsteams sowie eine ausgeprägte Kommunikationsstärke zeichnen Sie aus.
- Eine hohe Affinität zu Vertriebsprozessen, Kundenbetreuung und Geschäftsentwicklung gehört ebenso zu Ihrem Profil wie ein empathisches Auftreten.
- Sie arbeiten strukturiert, eigenständig und organisiert und bringen die nötige Flexibilität sowie Reisebereitschaft innerhalb Europas mit.
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift setzen wir voraus, zusätzliche Sprachkenntnisse wie Spanisch sind von Vorteil.

gelegentlich auf Fachveranstaltungen, Messen oder bei Terminen in den Prüflaboren.

Freuen Sie sich auf attraktive Rahmenbedingungen, wie einen **unbefristeten Arbeitsvertrag**, **30 Tage Urlaub**, zahlreiche **Sozialleistungen** und **Benefits**, wie die **Gutscheinkarte Ticket Plus®** sowie ein modernes Arbeitsumfeld, das Eigenverantwortung und Entwicklung fördert.

Gestalten Sie gemeinsam mit uns die Zukunft und bewerben Sie sich noch heute – wir freuen uns darauf, Sie kennenzulernen.

Schwerbehinderte Menschen beziehungsweise gleichgestellte Menschen im Sinne des SGB IX werden bei gleicher Eignung bevorzugt eingestellt.

Was wir können:



Verantwortungsvolle
Aufgaben



Flexible
Arbeitszeiten



Eigenverantwortliches
Arbeiten



Rabatte



Parkplätze



Internes
Gesundheitsmanagement



Intensive
Einarbeitung



Mitarbeiter-Events



Betriebliche
Altersvorsorge
und BU-
Versicherung



Flache
Hierarchien



Kontakt:

Jessica Bernsee
Tel.: +49 7034/656-12394
www.bertrandt.com/karriere

Teilen:

