

**Direktvermittlung - Wir suchen ab sofort für ein Unternehmen im Raum Bamberg einen**

**Sales Manager / Technischer Vertriebsmitarbeiter (m/w/d)**

für unser Projektgeschäft mit überwiegenden Tätigkeiten im Innendienst

Wir dienen hierbei ausschließlich als Vermittler.

Der mögliche Arbeitsvertrag kommt mit Ihnen und der suchenden Firma zustande.

**Unternehmensprofil:**

Unser Kunde ist ein Hersteller von Stromschienensystemen zur Energieübertragung im Mittelspannungsbereich. Dessen Produktprogramm umfasst gießharzisierte- und gasisolierte Stromschienensysteme, Durchführungen und Sonderkonstruktionen bis 52 kV und 7000 A. Jedes System wird individuell gemäß der übermittelten Kundenspezifikation konstruiert und gefertigt. Die Stromschienensysteme werden weltweit eingesetzt und sind in Qualität und Technik führend.



Kunden sind die Energieversorger sowie Industrien mit hohem Stromverbrauch und dementsprechend eigenen Kraftwerken bzw. eigener Mittelspannungsverteilung. Zu unserem Kundenstamm gehören Unternehmen wie Siemens, Schneider, Actemium, ABB, BMW, Porsche, Audi, BASF, Mainova, etc.

**Ihre Aufgaben als Sales Manager / Technischer Vertriebsmitarbeiter (m/w/d):**

- Eigenständige Erstellung von Angeboten und entsprechende Nachverfolgung
- Verhandlung von Verträgen in Abstimmung mit dem Vertriebsleiter respektive Geschäftsleitung
- Steuerung der kompletten Auftrags- bzw. Projektabwicklung:
  - Erstellung bzw. Koordination der Erstellung aller Dokumente gemäß der Vereinbarung, Spezifikation respektive Vertrag mit dem Kunden
  - Erstellung des Projektplanes bzw. Projektzeitplanes unter Einbindung aller für das Projekt relevanten Abteilungen und in der Folge Überwachung der Termine
- Akquisition von neuen Kunden und Märkten, sowie Identifizierung von neuen Vertriebspartner und Vertretungen
- Analyse von Marktbegleitern und allgemeine Trends
- Durchführung von Aufmaßtätigkeiten zur Erstellung von Angeboten bzw. zur Zeichnungserstellung
- Betreuung der zugewiesenen Vertriebsgebiete, Key-Accounts und Vertretungen

**Ihr Profil:**

- Technische Ausbildung im Bereich Elektrik / Elektrotechnik **oder** Rohrleitungsbau mit Grundverständnis für Elektrik **oder** kaufmännische Ausbildung mit sehr gutem mechanischen und elektrischen Verständnis.
- Idealerweise Erfahrungen in der Vertriebsarbeit mit technischen und beratungsintensiven Produkten
- Gutes 3D-Vorstellungsvermögen
- Sichere Beherrschung von MS Excel, Word, PowerPoint
- Grundkenntnisse CAD bzw. Umgang mit CAD Viewer
- Verhandlungssicheres Deutsch und Englisch in Wort und Schrift
- Bereitschaft zu mehrtägigen Dienstreisen im Inn- und Ausland



**Wir bieten Ihnen:**

- 30 Tage Urlaub
- Flexible Arbeitszeiten
- Attraktives Gehalt
- Einen sicheren Arbeitsplatz
- Mitarbeiterhandy, bzw. Laptop nach Bedarf
- Betriebliche Altersvorsorge
- Wir fördern Ihre Fort- und Weiterbildungen
- Kurze Entscheidungswege und „familiäres“ Betriebsklima
- Bei uns zählt der Mitarbeiter als Mensch und nicht als Produktionsfaktor!

Wir freuen uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen (Anschreiben, Lebenslauf, Zeugnisanlagen) unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins.

**Ihre Bewerbung richten Sie bitte unter Angabe der Stellenbezeichnung an:**

Institut argus

Herrn Alexander Ramming

Mail: [info@argus-institut.de](mailto:info@argus-institut.de)

Tel.: 0951 - 133 950 5

\* Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird im Folgenden auf die Verwendung geschlechtsspezifischer Sprachformen verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen für alle Geschlechter.

\*\* Alle Angaben zu dieser Stelle wurden uns übermittelt. Wir übernehmen für die Richtigkeit dieser Daten keine Haftung.