



SENIOR SALES MANAGER (m/f/d)

 VON ARDENNE GmbH

 Dresden

 ab sofort

 Vollzeit

Internationaler Technologiekonzern | Mehr als 1000 Mitarbeitende in 6 Ländern | Entwicklung und Fertigung von Anlagen für die Vakuumbeschichtung | Mehr als 60 Jahre Erfahrung | Anlagen dienen der Herstellung nachhaltiger Produkte

Bei VON ARDENNE zählen Persönlichkeit, Fähigkeiten und Leistung – ganz unabhängig von Alter, Herkunft, Geschlecht, Identität, Behinderung oder Weltanschauung. Wir arbeiten in einem modernen und professionellen Umfeld zusammen und leben eine Kommunikationskultur, die von Expertenwissen und Teamgeist geprägt ist.



Flexible Arbeitszeitmodelle

Bis zu 32 Tage Urlaub / Bezahlte Freistellung

Familienfreundliches Unternehmen

(z. B. Kindergartenzuschuss)

Mobiles Arbeiten

Firmenhandy und Firmenlaptop

Individuelle Entwicklungs- und

Weiterbildungsmöglichkeiten

Leistungsgerechte Vergütung

inkl. Sonderzahlungen

Preiswerte Frühstücks- und Mittagsangebote in

unserem Betriebsrestaurant

Lukrative Mitarbeiterrabatte

Betriebliche Altersvorsorge

Jobticket

Firmenevents

Sport- und Gesundheitsangebote

Fahrradstellplätze, Dusch-

und Umkleieräume

Gute Verkehrsanbindung inklusive

Parkplätzen und Einkaufsmöglichkeiten



VIELSCHICHTIGE PERSPEKTIVEN

Verstärken Sie unser Geschäftsfeld Energy & Advanced Applications als Senior Sales Manager (m/f/d). In dieser globalen Funktion verantworten Sie den kontinuierlichen Ausbau unserer innovativen Zukunftsmärkte, unter anderem in den Bereichen Elektromobilität, Elektronik und Luftfahrt.



GEMEINSAM VERANTWORTUNG ÜBERNEHMEN

- Aufbau eines internationalen Netzwerks im Bereich unserer Zukunftsmärkte sowie systematische Erweiterung unseres internationalen Kundenstamms
- Beratung und Betreuung unserer bestehenden Geschäftspartner
- Erkennen der Bedürfnisse unserer Kunden und Bedienen dieser aus unserem Produktportfolio
- Verhandlung technischer und kommerzieller Vertragsinhalte sowie Mitgestaltung von Preisstrategien und Vertriebskonzepten
- Analyse innovativer Wachstumsfelder und Markttrends, um neue Produktentwicklungsbedarfe abzuleiten
- Strategische Ausrichtung unseres Produktportfolios als Unterstützung für die Geschäftsfeldentwicklung



EIGENE KOMPETENZEN EINBRINGEN

- Erfolgreicher Fachhochschul- oder Universitätsabschluss in einem ingenieurs-, wirtschafts- oder naturwissenschaftlichen Fachgebiet oder eine vergleichbare Ausbildung
- Mehrjährige und erfolgreiche Berufserfahrung aus dem Vertrieb, wünschenswert sind außerdem Erfahrungswerte aus dem Business Development oder Produktmanagement
- Kenntnisse aus dem Maschinenbau, idealerweise aus der Vakuumbeschichtungstechnik
- Vertriebs- und Überzeugungsstärke sowie eine ausgeprägte Kundenorientierung
- Bereitschaft zur weltweiten Präsenz bei Kunden, Messen und Fachtagungen
- Interkulturelle Kompetenz und verhandlungssichere Englischkenntnisse für den Austausch mit unseren internationalen Konzerneinheiten



Sie haben Interesse?

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Kündigungsfrist. Bitte bewerben Sie sich online über unser Karriereportal auf unserer Homepage.



Sie haben Fragen? Gerne können Sie sich an unser Recruiting-Team wenden:
jobs@vonardenne.biz