


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 und Jobbike
Firmenevents
Sport- und Gesundheitsangebote
Fahrradstellplätze, Dusch-
und Umkleieräume
Gute Verkehrsanbindung inklusive
Parkplätzen und Einkaufsmöglichkeiten



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



VIELSCHICHTIGE PERSPEKTIVEN

Verstärken Sie unser Geschäftsfeld Energy & Advanced Application als Sales Manager eines wachsenden Familienunternehmens, in dem man noch Dinge selbst bewegen kann. Werden Sie Teil eines Teams, welches mit seinen innovativen Anlagen die Herstellung von neuen Produkten sowohl für Nachhaltigkeit als auch effektiveres Energiemanagement ermöglichen. Erweitern Sie dabei stetig Ihr Wissen und entwickeln Sie sich selbst immer weiter.



GEMEINSAM VERANTWORTUNG ÜBERNEHMEN

- Betreuung und systematische Erweiterung des internationalen Kundenstamms
- Analysieren von Marktinformationen zur strategischen Geschäftsfeldplanung
- Kontinuierlicher Abgleich der Marktanforderungen mit den Leistungsmerkmalen des Produktportfolios und Erkennen des Bedarfs an Produktentwicklung
- Erkennen und Bedienen der Bedürfnisse unserer Kunden aus unserem Produktportfolio
- Gemeinsames Erarbeiten von kundenspezifischen Lösungen mit unseren Fachabteilungen
- Bearbeitung der Vertriebsprojekte von der Anbahnung über das Engineering bis zum Vertragsabschluss
- Übergabe und Begleitung der Umsetzung mit dem Projektmanagement



EIGENE KOMPETENZEN EINBRINGEN

- Erfolgreicher Abschluss in einem ingenieur- oder naturwissenschaftlichen Fachgebiet
- Hervorragendes allgemeines technisches Verständnis
- Fundierte Erfahrung im Maschinenbau, idealerweise mit Kenntnissen in Vakuumbeschichtungstechnik im „Rolle zu Rolle-Verfahren“
- Zielmärkte: flexible Elektronik, Energieerzeugung und Speicherung, Verpackungsmaterial
- Überzeugend durch Vertriebs- und Konzeptionsstärke sowie eine ausgeprägte Kundenorientierung
- Rasche Durchdringung komplexer Sachverhalte und Erfassung des Wesentlichen
- Verhandlungssicheres Englisch in Wort und Schrift
- Loyalität, angemessenes Maß an Mobilität und Flexibilität