



BAHMÜLLER entwickelt und produziert im Bereich Automation Systems flexible, kompakte und hochdynamische Automatisierungs-lösungen als 'turn key solutions' zur Großserienfertigung höchst anspruchsvoller Baugruppen im Gebiet der E-Mobilität.

Ob von Einzel-Montage/Automations-Modulen bis hin zu ganzheitlichen Montagelinien, erarbeiten wir mit unseren Kunden stückkosteneffiziente modulare Lösungen.

Kundenorientierung, Selbstorganisation und eine ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit liegen Ihnen im Blut? Dann werden Sie Teil unseres Sales Teams im Bereich AUTOMATION SYSTEMS.

Sales Manager m/w/d

im Geschäftsbereich Automation

Ihre Aufgaben

- Selbstständige Akquise in einem definierten Kunden-/Applikationsbereich, Betreuung von Bestandskunden und weiterer Ausbau von Kundenbeziehungen
- Betreuung der Kunden entlang des gesamten Vertriebsprozesses, beginnend beim proaktiven Aufbau und Pflege der Kundenbeziehung bis hin zu Konditionsverhandlungen und Abschluss
- Erkennen der Kundenbedürfnisse, Identifizieren der Verkaufspotenziale und Überzeugen mit technischen und betriebswirtschaftlichen Verkaufsargumenten
- Angebotserstellung, Vertrags- und Preisverhandlung
- Schnittstellenprogrammierung/-anpassung und Systemintegration in Leitsysteme
- Produktvorführungen bei Kundenbesuchen im Unternehmen

Ihr Profil

- Relevante Berufserfahrung im B2B-Vertrieb vorzugsweise mit erklärungsbedürftigen technischen Produkten im Bereich Montageautomation/Automatisierungssysteme/Robotik
- Kommunikationsfähigkeit, Ausdrucksstärke und Überzeugungskraft gegenüber unterschiedlichen Zielgruppen und Hierarchieebenen
- Hands-on-Mentalität, ein hohes Maß an Eigenmotivation und Spaß in der Zusammenarbeit mit unterschiedlichen Teams
- Bereitschaft zu gelegentlicher Reisetätigkeit im In-/Ausland
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse, weitere Fremdsprachen von Vorteil (Französisch, Spanisch)
- Erfahrung im Umgang mit einem ERP-System (idealerweise mit PSIpenta)
- Solide MS-Office-Kenntnisse (Word, Excel, PowerPoint)

Wir bieten

- Einen sicheren Arbeitsplatz mit langfristigen Perspektiven in einem wirtschaftlich gesunden und dynamisch wachsenden Unternehmen
- Leistungsgerechte Vergütung, 30 Tage Urlaub, Urlaubs- und Weihnachtsgeld sowie weitere Sozialleistungen (Zuschuss zur betrieblichen Altersvorsorge, VWL, Beteiligung am Unternehmenserfolg, etc.), Betriebskantine, Corporate Benefits und Bikeleasing
- Eine abwechslungsreiche Tätigkeit und fundierte Weiterbildungsmöglichkeiten

Besuchen Sie uns auf www.bahmueller.de. Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung, Ihres frühest möglichen Eintrittstermins sowie unserer Kennziffer.

Bitte bewerben Sie sich ausschließlich online über unser Karriereportal.