

Sales Manager (m/w/d) (Vollzeit | Krefeld)

Auf Sie wartet eine reizvolle Aufgabenmischung aus Akquise, technischer Beratung und die Möglichkeit zur Mitwirkung an Marketingaktivitäten.

Die Mitarbeiter*innen unserer Sales-Abteilung sind die ersten Ansprechpartner für unsere Kunden. Wir suchen neue Kollegen die selbstsicher auftreten, die deutsche und bestenfalls auch die englische Sprache gut beherrschen und ein gutes Verständnis für Technik mitbringen. Nicht zu vergessen ist ein gesunder „Jagdeifer“ für unser Haus passende und umsatzstarke Kunden zu gewinnen. Vor allem über den Aufbau eines wachsenden und von Ihnen in allen technischen Details persönlich betreuten Kundenstamms können Sie Ihre Karriere und Gehaltsentwicklung selbst bestimmen.

Wenn Sie kaum oder wenige technische Vorkenntnisse mitbringen, werden wir Ihnen ausreichend Zeit geben und einen festen Ansprechpartner zur Seite stellen. So lernen Sie unsere Leiterplatten-Technologien nicht nur kennen, sondern können unsere Kunden hierüber auch beraten.

Wir produzieren in Krefeld monatlich mehr als 5.000 m² Leiterplatten, die auf Basis spezieller Kundenvorgaben hergestellt werden. Unsere hochtechnisierte Fertigung zeichnet sich vor allem durch vollautomatisierte Produktionsabläufe aus.

Das bieten wir

- Sie erwartet ein partnerschaftliches Miteinander in einem familiengeführten Unternehmen mit flachen Hierarchien, unbürokratischen Strukturen und kurzen Entscheidungswegen
- Professionelle Einarbeitung in die Produktwelt Leiterplatte
- Einen festen Mentor/Ansprechpartner*in der Sie durch den Arbeitsalltag begleitet
- **Wir bieten einen sicheren Arbeitsplatz mit langfristiger Perspektive**
- **Attraktives Gehalt (mit Schichtzulagen) und verschiedenen (leistungsorientierten) Prämiensystemen**
- Betriebliche Altersvorsorge
- **Kostenloses Deutschlandticket**
- Wir fördern Ihre individuelle Weiterqualifizierung
- Hohes Maß an eigenverantwortlichem Handeln
- Uns liegen nicht nur unsere Mitarbeiter am Herzen, wir unterstützen auch soziale Projekte in unserer Umgebung

Das erwartet Sie

- Zielgerichtete Neukundengewinnung
- **Aufbau, Pflege und strategische Weiterentwicklung von bestehenden Kundenbeziehungen**
- Individuelle und lösungsorientierte Kundenberatung
- Selbstständiges Kalkulieren wettbewerbsfähiger Angebote
- **Eigenverantwortliches Verhandeln und Bearbeiten von Angeboten und Aufträgen**
- Betreuen und Pflegen der Adressdatenbank

Das zeichnet Sie aus

- Erfolgreich abgeschlossene Ausbildung im kaufmännischen oder technischen Bereich
- Routinierter Umgang mit MS Office und Aufgeschlossenheit unsere internen Programme zu erlernen
- **Gutes Verhandlungsgeschick**
- Hohe Eigenmotivation und Einsatzbereitschaft
- Englischkenntnisse wünschenswert, aber keine Voraussetzung
- **Selbständige, sorgfältige und lösungsorientierte Arbeitsweise**
- Flexibilität und Teamfähigkeit
- Idealerweise Kenntnisse der Leiterplattentechnik

Ansprechpartner: Katharina Völker (karriere@p-c-b.de)

Anforderungen (Kenntnisse, Erfahrung)	Ausbildung im kaufmännischen oder technischen Bereich, MS Office, Verhandlungsgeschick
Anstellungsort	Krefeld, Deutschland
Tätigkeitsfeld	Vertrieb und Handel
Anstellungsart	Vollzeit
Karrierestufe	Mit Berufserfahrung

*Die Webversion dieses Stellenangebotes finden Sie unter:
<https://www.pressebox.de/w/JO-KAY-1A9>*