

Sales Manager (m/w/x)

Du führst ein eigenes Vertriebsgebiet über die gesamte Produktpalette und gewinnst Neukunden im zivilen und militärischen Simulations- und Trainingsmarkt, während Du Bestandskunden aktiv weiterentwickelst.

START	VERTRAGSART	ABTEILUNG
Ab sofort	Festanstellung	Marketing & Vertrieb
WOCHENSTUNDEN	STANDORT	
Vollzeit	Höhenrain	

Wir bei REISER entwickeln und produzieren High-End-Simulationssysteme sowie innovative Trainingslösungen, die Menschen und Ressourcen weltweit schützen. Unser rund 250-köpfiges Team vereint Technikbegeisterung, Know-how und Leidenschaft, von der ersten Idee bis zum fertigen Produkt. Gemeinsam decken wir nahezu die gesamte Wertschöpfungskette für die Trainingsgeräte im Bereich Luft- und Landsysteme ab und bieten unseren Kunden umfassende Serviceleistungen aus einer Hand.

Deine Aufgaben

- Eigenverantwortliche Führung und Bearbeitung eines zugewiesenen Vertriebsgebietes mit Blick auf die gesamte Produktpalette
- Akquise von Neukunden und aktive Betreuung von Bestandskunden im zivilen und militärischen Simulations- und Trainingsmarkt
- Begleitung und Gestaltung des kompletten Prozesses vom Erstkontakt bis hin zur Vertragsgestaltung und -zeichnung
- Enge Zusammenarbeit mit anderen Fachabteilungen hinsichtlich der Angebotserstellung
- (Mit-)Gestaltung der Vertriebsstrategie inkl. Analyse der Markt- und Wettbewerbssituation

Dein Profil

- Fundierte Berufserfahrung im Vertrieb von technischen Investitionsgütern im Bereich B2B
- Ausgeprägte Leidenschaft für das Aufgabenfeld und eine Affinität zu technisch komplexen Produkten, gerne im Bereich Luftfahrt

- Abschluss eines Studiums im Bereich Maschinenbau, Betriebswirtschaftslehre, Wirtschaftsingenieurwesen oder einer vergleichbaren Qualifikation
- Hohe Kommunikations- und Analysefähigkeit sowie ein ausgeprägtes Verhandlungsgeschick mit hoher Kundenorientierung
- Weltweite Reisebereitschaft
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift, Französischkenntnisse sind von Vorteil

So verteilt sich die Rolle

Akquise von Neukunden		40 %
Betreuung der Bestandskunden		20 %
Aufgaben der Angebotsphase		30 %
Analyse und Strategie		10 %

Teamkennzahlen

85% aus Männern

Das Team besteht zu .

Die Zeiten ohne Dienstreise verbringen wir im Durchschnitt zu 30% im Homeoffice.

in 5 Sprachen kommunizieren

Gemeinsam können wir .

Deine Vorteile

Flexible Arbeitszeitmodelle

Gestalte Deine Arbeitszeit so, wie sie zu Dir passt, ohne Kernarbeitszeit und mit Gleitzeitkonto.

Mobiles Arbeiten

Ob im Büro, zu Hause oder unterwegs, arbeite flexibel von dort, wo Du am produktivsten bist.

30 Tage Urlaub

Genug Zeit zur Erholung, um mit neuer Energie durchzustarten.

Individuelle Entwicklung

Interne und externe Schulungen sowie Learning on the Job.

Patenprogramm

Ein persönlicher Pate oder eine Patin begleitet Dich vom ersten Tag an.

Getränke & Obst

Kostenlose Getränke und frisches Obst über den ganzen Arbeitstag.

Fitnessangebot

Fitness- und Wellnessangebote bei deutschlandweiten Partnern für 15 Euro im Monat.

JobRad

Leasing Deines Wunschrads mit Full Service und 15 Euro Zuschuss zur Leasingrate.

Corporate Benefits

Rabatte auf Elektronik, Reisen oder Autos.

Lademöglichkeiten

Lade Dein Elektro- oder Hybridfahrzeug an unseren Standorten.

Sonderurlaub

Bis zu 5 Tage pro Jahr für die Betreuung kranker Kinder oder Angehöriger.

Teamspirit & Unternehmenskultur

Offenes Miteinander, schnelle Entscheidungswege und Raum für eigene Ideen.

Kontakt und Bewerbung

Juliane Huber · Junior HR Business Partnerin
Juliane.Huber@reiser-st.com · +49 8178 8681-381

Direkt bewerben unter p-w21sv8.project.space/de/stellenangebote/sales-manager/