

Stellenanzeige

Unternehmensbeschreibung

Sie möchten nicht Mitarbeiter/in 173115 in einem Großkonzern sein, sondern selbständig und flexibel in einem kleinen, schlagkräftigen Team arbeiten? – Dann sind Sie bei uns genau richtig!

Die HÄUSSERMANN GmbH wurde 1927 gegründet und ist als mittelständisches Familienunternehmen der weltweit führende Hersteller von Präzisions-Tellerfedern für Land- und Baumaschinen. Darüber hinaus produzieren wir Tellerfedern für PKW, LKW und Busse. Zu unseren Kunden zählen u.a. die Daimler AG, John Deere, ZF Friedrichshafen, Caterpillar und Borg Warner.

Kontinuierlich wachsend, sind wir auf der Suche nach Verstärkung für unser Vertriebsteam in der Funktion:

Vertriebsaußendienst / Business Development Manager (m/w/d)

In Vollzeit (40 Stunden pro Woche)

Am Standort Esslingen am Neckar

Aufgaben

In dieser Position sind Sie für die Entwicklung unserer Kundenbeziehungen verantwortlich. Dazu gehören die folgenden Aufgaben:

- Pflege und Ausbau bestehender Kundenbeziehungen
- Zentraler Ansprechpartner der Kunden über den gesamten Produktlebenszyklus hinweg (z.B. Troubleshooting) mit Sicherstellung höchster Kundenzufriedenheit
- Business Development und Neukundenakquise
- Erstellung von Angeboten ggf. in Zusammenarbeit mit dem Bereich Technik und konsequente Nachverfolgung
- Führen von Verkaufsverhandlungen und Erstellung sowie Abschluss von (Rahmen-) Verträgen
- Konzeption, Organisation und Durchführung verkaufsfördernder Maßnahmen wie Vorbereitung und Durchführung von Unternehmens-, Produkt- und Firmenpräsentationen bei Kunden, Messebesuche, etc.
- Erstellung eines jährlichen Sales Forecasts in Abstimmung mit den Kunden
- Erstellen und Analysieren von Markt- und Kundendaten und daraus resultierenden Entwicklungen
- Projektüberwachung Serie und Prototypen
- Mitwirkung bei der Preisgestaltung und Überwachung der Rechnungsstellung

Ihr Profil

- Studium Wirtschaftsingenieurwesen oder BWL, kaufmännische Ausbildung oder technische Ausbildung mit kaufmännischer Weiterbildung
- Mehrere Jahre Erfahrung im Vertrieb von technischen Produkten
- Sehr gute PC Kenntnisse (MS Office, CRM, ERP)
- Motivation und Begeisterung, etwas zu bewegen
- Selbständiges, strukturiertes und zielorientiertes Arbeiten
- Sehr gute Kommunikationsfähigkeiten und Spaß im Umgang mit Menschen
- Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift, weitere Sprachen wünschenswert
- Erfahrungen im Automotive-Umfeld von Vorteil

Was erwartet Sie bei HÄUSSERMANN?

- Ein gesundes Familienunternehmen mit Tradition
- Persönliche Entwicklung bei einem Hidden Champion
- Flache Hierarchien und ein kollegialer Umgang auf Augenhöhe
- Die Möglichkeit, sich individuell einzubringen und mitzugestalten
- Ein unbefristeter Arbeitsvertrag
- Flexible Arbeitszeiten
- Homeoffice
- Ergonomische Arbeitsplätze
- Ein Dienstfahrrad Leasing Angebot
- Kostenfreie Getränke
- Kostenfreies Obst
- Regelmäßige Firmenevents
- Betriebliche Altersvorsorge

Sie wollen unser Team verstärken?

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellungen und Ihres frühesten Eintrittstermins.

HÄUSSERMANN GmbH
Alexander Frey
Obertürkheimer Str. 61-71
73733 Esslingen
karriere@haussermann.com