




SALES MANAGER PROCESS SOLUTIONS AND SERVICES (m/f/d)

 VON ARDENNE GmbH

 Dresden

 ab sofort

 Teil-/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 Mitarbeitererrabatte
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

Werden Sie als Technical Sales Manager Teil unseres Geschäftsbereiches Process Solutions & Services. Betreuen sie unser Produktportfolio, inklusive Elektronenstrahl- und Sputterkomponenten, Messsysteme und Software, digitale Lösungen sowie den klassischen Services. Erweitern Sie dabei stetig Ihr Wissen und entwickeln Sie sich gemeinsam mit uns weiter.



GEMEINSAM VERANTWORTUNG ÜBERNEHMEN

- Betreuung unserer Vertriebsprojekte von der Anbahnung über den Vertragsabschluss bis hin zur Übergabe in den Umsetzungsprozess
- Entwicklung von Preisstrategien sowie Verhandlung technischer und kommerzieller Vertragsinhalte in Bezug auf Serviceprodukte, Upgrades und Komponenten
- Pflege und systematische Erweiterung unseres internationalen Kundenstamms in Zusammenarbeit mit unseren weltweiten Konzerneinheiten
- Unterstützung bei Anlagenvertriebsprojekten mit Fokus auf das After-Sales-Management
- Gemeinsame Bedarfsanalyse mit unseren Kunden, um die strategische Geschäftsplanung kontinuierlich zu unterstützen
- Entwickeln von Vertriebsargumentationen und inhaltliche Erstellung von Vertriebs- und Angebotsunterlagen



EIGENE KOMPETENZEN EINBRINGEN

- Erfolgreicher Hochschul- oder Universitätsabschluss aus den Ingenieurs- oder Naturwissenschaften, alternativ eine technische oder kaufmännische Ausbildung
- Berufserfahrung im Vertrieb, idealerweise im Bereich von Produktionsanlagen aus der Beschichtungs- oder Halbleiterindustrie
- Hervorragendes technisches Verständnis, idealerweise in Kombination mit Erfahrungen aus dem Betrieb von Produktionsanlagen aus der Beschichtungs- oder Halbleiterindustrie
- Überzeugungskraft sowie eine ausgeprägte Vertriebskompetenz
- Freude an der Zusammenarbeit mit internationalen Partnern, verbunden mit einer hohen Kundenorientierung
- Schnelle Auffassungsgabe sowie eine ausgeprägte Konzeptionsstärke
- Hohes Maß an Kommunikationsstärke und Eigeninitiative sowie sicheres und souveränes Auftreten
- Spaß an gelegentlichen Dienstreisen
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse