



# VON ARDENNE

## SALES MANAGER (m/f/d)

 VON ARDENNE GmbH

 Dresden

 ab sofort

 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 Mitarbeiterrabatte  
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](mailto:jobs@vonardenne.biz)



### VIELSCHICHTIGE PERSPEKTIVEN

Verstärken Sie unsere Business Area Photovoltaics als Sales Manager. Sie erhalten die Chance, unsere globale Präsenz weiter aktiv voranzutreiben. Zudem unterstützen sie unseren internationalen Kundenstamm beim kontinuierlichen Ausbau von Solarzellenproduktionen mit den Schwerpunkten **HJT, TOPCON** und **IBC**.



### GEMEINSAM VERANTWORTUNG ÜBERNEHMEN

- Key Accounts entwickeln und betreuen sowie weitere Partnerschaften in einem internationalen Netzwerk aufbauen
- Ein globales Marktwissen etablieren sowie bestehende und künftige Plattformen und Technologien bedienen
- Unsere Vertriebsprojekte von der Anbahnung über den Vertragsabschluss bis hin zur Übergabe in den Entwicklungs- und Umsetzungsprozess verantworten
- Technische und kommerzielle Vertragsinhalte auf globalem Level verhandeln
- Die Bedürfnisse unserer Kunden erkennen und Marktanforderungen in passende Produktentwicklungsbedarfe übersetzen
- Unsere Kooperationen zu Instituten, weltweiten Kunden und Marktteilnehmern weiter ausbauen und pflegen
- Vertriebsargumentationen, Unterlagen und Preisstrategien erstellen und umsetzen



### EIGENE KOMPETENZEN EINBRINGEN

- Ein erfolgreich abgeschlossenes Studium aus dem Bereich Naturwissenschaften, Technik oder Wirtschaft
- Mehrjährige Berufserfahrung im Verkauf von technisch anspruchsvollen Maschinen oder Anlagen im internationalen Umfeld
- Fundierte Kenntnisse des Photovoltaik-Marktes und den damit verbundenen Herausforderungen in der Solarzellenproduktion HJT, TOPCON, IBC
- Eine ausgeprägte Kundenorientierung in Kombination mit überzeugender Vertriebs- und Konzeptionsstärke
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse, verbunden mit interkultureller Kompetenz und Freude an internationaler Reisetätigkeit