



Sicherheit



Zusammenhalt



Erfolg

Wir wachsen weiter.
Werde Teil des Teams
als Sales Manager Deutschland

Werden Sie unser Sales Manager für Deutschland

Sie haben technisches Verständnis, denken unternehmerisch und haben Freude daran, Kunden für innovative Lösungen zu begeistern? Sie möchten nicht nur verkaufen, sondern langfristige Geschäftsbeziehungen aufbauen und gemeinsam mit unseren Kunden die passende technische Lösung entwickeln?

Dann freuen wir uns darauf, Sie kennenzulernen.

Als **Sales Manager Deutschland** (m/w/d) repräsentieren Sie unser Unternehmen bei bestehenden und potenziellen Kunden in Deutschland und übernehmen eine zentrale Rolle bei der Weiterentwicklung unseres Geschäfts. Sie verbinden technisches Know-how mit einem sicheren Gespür für Kundenbedürfnisse und entwickeln gemeinsam mit unseren Kunden und internen Fachbereichen nachhaltige und wirtschaftlich überzeugende Lösungen.

Ihre Aufgaben

- Sie betreuen und entwickeln bestehende Kundenbeziehungen in ganz Deutschland und bauen langfristige Partnerschaften auf.
- Sie identifizieren neue Markt- und Geschäftspotenziale und gewinnen gezielt Neukunden.
- Sie beraten unsere Kunden kompetent bei technischen und wirtschaftlichen Fragestellungen und entwickeln gemeinsam mit ihnen individuelle Lösungen.
- Sie begleiten den gesamten Vertriebsprozess – von der ersten Kontaktaufnahme über die technische und kaufmännische Abstimmung bis hin zum Vertragsabschluss.
- Sie führen Kundenbesuche, Präsentationen und technische Gespräche durch.
- Sie beobachten Märkte und Wettbewerber und leiten daraus neue Vertriebs- und Geschäftschancen ab.
- Sie arbeiten eng mit unseren Fachabteilungen, der Projektierung und der Geschäftsleitung zusammen.
- Sie wirken aktiv an der Weiterentwicklung unserer Vertriebsstrategie und unserer Marktposition mit.
- Sie übernehmen Verantwortung für Ihre Vertriebsziele und entwickeln Ihr Vertriebsgebiet bzw. Ihren Kundenstamm kontinuierlich weiter.



Sicherheit



Zusammenhalt



Erfolg

Was Sie bei uns erwartet

Kurze Entscheidungswege:

- Sie arbeiten im direkten Dialog mit der Geschäftsleitung.

Technische Kompetenz:

- Unsere Lösungen entstehen aus fundiertem technischem Know-how. Sie treffen auf kompetente Ansprechpartner und können sich auf eine starke technische Organisation im Hintergrund verlassen.

Qualitätsführer in der Branche:

- Wir stehen für hochwertige, zuverlässige und technisch anspruchsvolle Lösungen.

Firmenwagen:

- Für Ihre Kundenbesuche stellen wir Ihnen einen Firmenwagen zur Verfügung, den Sie selbstverständlich auch privat nutzen können.

Flexibles Arbeiten:

- Flexible Arbeitszeiten und die Möglichkeit zum mobilen Arbeiten geben Ihnen den Freiraum, Ihren Arbeitsalltag eigenverantwortlich und effizient zu gestalten.

Nachhaltige Produktwelt:

- Sie verkaufen Lösungen mit Zukunft. Unsere Produkte und unser Geschäftsmodell sind auf Nachhaltigkeit und langfristige Wertschöpfung ausgerichtet.

Das bringen Sie mit

- Mehrjährige Erfahrung im technischen Vertrieb bzw. als Sales Manager, idealerweise in einem international tätigen Unternehmen des industriellen Mittelstands.
- Erfahrung im Maschinen- und Anlagenbau oder in einem vergleichbaren Umfeld.
- Eine technische Ausbildung, oder ein abgeschlossenes technisches Studium.
- Ausgeprägtes technisches Verständnis und die Fähigkeit, komplexe Zusammenhänge kundenorientiert und verständlich zu vermitteln.
- Ein gutes Gespür für Kunden, Märkte und neue Geschäftspotenziale.
- Eine ausgeprägte kunden- und ergebnisorientierte Arbeitsweise.
- Eigeninitiative, Verhandlungsgeschick und Freude daran, Dinge aktiv voranzutreiben.
- Bereitschaft zu regelmäßigen nationalen und internationalen Reisen.
- Sicherer Umgang mit der englischen Sprache in Wort und Schrift.
- Weitere Fremdsprachen sind von Vorteil.

Das klingt gut?

**Dann senden Sie Ihre vollständigen
Bewerbungsunterlagen an:
bewerbung@renzmann.com**