

TECHNICAL SALES MANAGER ELEKTROTECHNIK (M/W/D)

ID: UAB2C

Dormagen, Hybrid

40 Stunden pro Woche

Vollzeit / unbefristet

75.850 € - 89.200 € pro Jahr

Lerne uns kennen

Als einer der führenden **Industriedienstleister für die Chemie- und Prozessindustrie** bietet TECTRION ein umfassendes und herstellerübergreifendes Leistungsportfolio. Mit professionellen Anlagenservices, Engineering- und Instandhaltungslösungen und eigenen Fachwerkstätten übernehmen wir von der Planung, Koordination, Ausführung bis hin zur Überwachung alle technischen Aufgabenstellungen bei unseren Kunden. Unsere Arbeitswelt an den CHEMPARK-Standorten **Leverkusen, Dormagen** und **Krefeld-Uerdingen**, im Pharma- und Chemiepark **Wuppertal** und in **Monheim am Rhein** ist so vielfältig wie unsere **rund 850 Mitarbeiter**
#TeamTectrion #neueChancen #mehralsChemie #gemeinsambewegen #Traumjob

Das kannst du bei uns bewegen

Die CURRENTA-Gruppe sucht **Dich** für die TECTRION und den Bereich **Elektrotechnik.**

Als **Technical Sales Manager Elektrotechnik (m/w/d)** bist Du für folgende Aufgaben verantwortlich:

- **Strategische Betreuung** und gezielte Durchdringung der **zugeordneten Kunden und Betriebe** für die Produkte der Business Line Elektrotechnik.
- **Aufbau und Steuerung eines strukturierten Netzwerks** zu technischen Ansprechpartner*innen bei unseren Kunden.
- **Aktive Vermarktung** des Leistungsportfolios für Elektrotechnik (Einzelleistungen und kombinierte Lösungen).
- Identifikation, Bewertung und Entwicklung von **Vertriebschancen** (Opportunities) für die Produkte der Business-Line Elektrotechnik.
- **Fachliche Unterstützung** bei der Erstellung und Ausarbeitung von Angeboten.
- Schnittstelle zwischen Kunde und Fachbereich zur **Entwicklung technischer Lösungen**.

Das bringst Du mit

- Eine technische oder kaufmännische Ausbildung bzw. eine vergleichbare Qualifikation. Ein Meister-, Techniker- oder Bachelorabschluss ist von Vorteil. **Entscheidend** sind für uns jedoch Deine **Vertriebserfahrung, Dein Netzwerk** und Dein **Gespür für** die **Bedürfnisse** industrieller Kunden.
- **Mehrjährige Erfahrung** im technischen **Vertrieb**, idealerweise im chemischen oder industriellen Umfeld.
- Ein **bestehendes Netzwerk** sowie gute **Markt- und Branchenkenntnisse** in der Region.
- Nachweisbare Erfolge in der **Gewinnung von Neukunden** und im **Aufbau langfristiger Kundenbeziehunge**n.
- **Technisches Verständnis** für industrielle Dienstleistungen und die Fähigkeit, Kundenbedarfe in passende Lösungen zu übersetzen.
- Ein **souveränes Auftreten**, ausgeprägte **Kommunikationsstärke** und **Verhandlungsgeschick**.
- Eine selbstständige, **kundenorientierte** und zielgerichtete **Arbeitsweise.**
- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift sowie ein **Führerschein der Klasse B.**

Hinweis:

Die Gehaltsangabe versteht sich als Jahresgehalt. Die Einstiegsvergütung richtet sich nach Deiner Qualifikation und Berufserfahrung. Zusätzlich darfst Du Dich, abhängig von der Erreichung der

gemeinsamen Unternehmensziele, über einen Bonus freuen.

Die Veröffentlichung dieser Anzeige auf Drittanbieter-Portalen ohne unsere ausdrückliche Zustimmung ist untersagt.

WIR FREUEN UNS AUF DEINE BEWERBUNG!

Wir freuen uns auf deine Bewerbung! Bitte gib in deiner Bewerbung deine Verfügbarkeit und Gehaltsvorstellung an. Bewerbungsunterlagen in Papierform können wir leider nicht zurücksenden.

TECTRION HEISST ALLE WILLKOMMEN!

Wir begrüßen Bewerbungen aller Menschen ungeachtet von ethnischer, sozialer, nationaler Herkunft, Geschlecht, Alter, körperlichen Merkmalen oder Einschränkungen, Herkunft, Religion, Familienstand, Schwangerschaft, sexueller Orientierung, Geschlechtsidentität oder einem anderen sachfremden Kriterium nach geltendem Recht. Wir bekennen uns zu dem Grundsatz, alle Kandidat*innen fair zu behandeln und Benachteiligungen auszuschließen. Wir sind Mitglied der Charta der Vielfalt.