

**SALES MANAGER/IN 100%**

Seit über 15 Jahren entwickeln und fertigen wir als führender Expert-Anbieter kundenspezifische Displays und Displaysysteme für das industrielle Umfeld. Jede unserer Lösungen ist massgeschneidert und genau auf die Anwendung und Bedürfnisse des Kunden abgestimmt. Unser langjähriges Team arbeitet eng zusammen und begeistert mit seinen innovativen Ideen Kunden in ganz Europa. Vielleicht gehörst du ja auch schon bald dazu?

Für unser Verkaufsteam in Deutschland suchen wir eine(n) **Sales Manager/in** (m/w/d) im 100% Pensum. Start per sofort oder nach Vereinbarung.

Deine Hauptaufgaben:

- Selbständige Planung und Durchführung von Kunden- / Interessentenbesuchen sowie Nachverfolgung
- Führung von Preis- und Vertragsverhandlungen
- Angebotsausarbeitung sowie Angebotsverfolgung
- Vor- und Nachkalkulationen erstellen
- Selbstständiges Erstellen von Markt- und Wettbewerbsanalysen
- Entwicklung individueller Verkaufsstrategien in Zusammenarbeit mit der Geschäftsleitung

Was bringst du mit?

- Eine betriebswirtschaftliche Ausbildung, alternativ Studium im technischen Bereich
- Mehrjährige Berufserfahrung im Bereich Vertrieb, idealerweise Know-how im Gebiet der Displaytechnologie, LCDs und TFTs wünschenswert
- Authentisches, souveränes und überzeugendes Auftreten
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Kostenbewusstsein
- Vertriebsorientierte und eigenständige Persönlichkeit
- Kommunikationsstärke und Organisationstalent
- Bereitschaft zu Dienstreisen, auch International

Du arbeitest strukturiert und exakt und punktest mit deiner raschen Auffassungsgabe. Das Arbeiten mit Kunden bereitet dir Freude. Dabei setzt du deine fachlichen und sozialen Kompetenzen gezielt ein. Du förderst aktiv einen regelmässigen Wissensaustausch mit deinen Teamkollegen und siehst einen grossen Gestaltungsspielraum als Chance. Wenn du zudem aufgeschlossen für neue Technologien bist und interdisziplinär arbeiten kannst, dann bist du bei uns genau richtig!

Wir bieten dir die Gelegenheit, das Wachstum und die Weiterentwicklung von DMB Technics mit deinem Know-how und deiner Erfahrung in einem modernen Umfeld mitzugestalten und damit ein Teil des Erfolgs zu sein.

Wir freuen uns auf deine Bewerbung per E-Mail an:

Johannes Billig, CEO

j.billig@dmbertechnics.com