

FHR ist ein mittelständisches sächsisches Unternehmen, das weltweit innovative Systemlösungen für Vakuumbeschichtungsanlagen und Prozesstechnologie anbietet. Dabei liefern wir unseren Kunden umfassende Lösungen, wie Beratung, Anlagenentwicklung, Anlagenbau, Prozessentwicklung und den zugehörigen Service. Qualität, Kompetenz und Fairness sehen wir als wichtige Bausteine in der Zusammenarbeit mit unseren Partnern wie auch mit unseren Mitarbeitern. Zum weiteren Ausbau unseres Kundenstammes suchen wir im Bereich Vertrieb zum nächstmöglichen Termin einen

Sales Manager (m/w)

Zu Ihren Aufgaben gehören:

- ▴ Pflege und Ausbau bestehender nationaler und internationaler Kundenbeziehungen in der eigenen Vertriebsregion
- ▴ Akquisition von Neukunden für langfristige und vertrauensvolle Geschäftsbeziehungen
- ▴ Verantwortung für den gesamten Prozess vom ersten Kundenkontakt über die technisch tiefgehende Bedarfsanalyse, technische Machbarkeitsprüfung, die Präsentation der Lösungen, die Angebotserstellung bis zur Auftragserteilung
- ▴ Enge Zusammenarbeit mit allen Fachabteilungen und Geschäftspartnern organisatorisch und inhaltlich
- ▴ Teilnahme an Messen und Konferenzen
- ▴ Entwicklung und Umsetzung geeigneter Vertriebsstrategien zum Ausbau der Marktanteile
- ▴ Marktbeobachtung und Analyse von Markttendenzen

Fachliche/persönliche Anforderungen:

- ▴ Erfolgreich abgeschlossenes Studium im Bereich Maschinenbau oder Physik
- ▴ Vertiefte Berufserfahrung im Vertrieb technisch anspruchsvoller, komplexer Produkte mit nachweislichen Erfolgen, idealerweise Sondermaschinenbau, sowie Vertriebserfahrung bei Groß- und Mittelstandskunden
- ▴ Verhandlungssicherheit in Deutsch und Englisch, vorzugsweise in einer weiteren Sprache
- ▴ Souveränes und angenehmes Auftreten gegenüber nationalen und internationalen Kunden sowie sichere Präsentationsfähigkeit auf allen Ebenen, Durchsetzungsvermögen und Teamfähigkeit
- ▴ Ausgeprägtes analytisches Denkvermögen, eine strukturierte und eigenständige Arbeitsweise
- ▴ Kulturell aufgeschlossen mit einem hohen Maß an Eigenmotivation, Flexibilität und Mobilität, Freude an Konzeptionierung und Verkauf technisch komplexer, erklärungsbedürftiger und anspruchsvoller Systemlösungen für Vakuumbeschichtungsanlagen und Prozesstechnologie

Ihre Perspektive:

- ▴ Gestaltungsspielraum und Vertriebsverantwortung
- ▴ Kontinuierliche Weiterbildung
- ▴ Gutes Betriebsklima und einen offenen Kommunikationsstil

Bei uns arbeiten Sie interdisziplinär in einem motivierten Team, welches sich täglich den hohen internationalen Anforderungen im Vakuumanlagenbau stellt. Wir erarbeiten mit Ihnen einen individuellen und praxisorientierten Einarbeitungsplan.

Sind Sie neugierig geworden? Dann gestalten Sie unsere gemeinsame Zukunft, indem Sie Kontakt mit uns aufnehmen. Wir freuen uns auf Ihre Unterlagen unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und des frühestmöglichen Eintrittstermins per E-Mail an: jobs@fhr.de. Ansprechpartner: Ruth Wachowiak.