



SALES MANAGER - OEM UND AFTERMARKET (M/W/D) – DIESEL MOTOREN

DAS UNTERNEHMEN

Unser Kunde ist die deutsche Niederlassung eines der weltweit führenden Hersteller von Dieselmotoren für Maschinenbau, Stromgeneratoren Landwirtschaft und Marine. Die Neuentwicklung von einer sehr wettbewerbsfähigen Motorenfamilie hat das Angebotsprogramm erheblich erweitert. Die Herstellung erfolgt in einem Werk nach neuestem Stand der Technik vorwiegend in Europa. Eine sehr dynamische Ausrichtung und ein kooperativer Führungsstil haben der traditionsreichen Marke grossen Auftrieb gegeben.

Gesucht wird der **Sales Manager – OEM und Aftermarket (m/w/d)**
Standort der Niederlassung ist Frankfurt

Er/Sie berichtet direkt an den Niederlassungsleiter Deutschland.

DIE POSITION

Die Aufgabe umfasst die Bearbeitung und Betreuung eines Teils des bestehenden Kundenstammes und die Akquisition neuer Kunden in den diversen Anwendungsbereichen. Ein weiterer wichtiger Bereich ist der Ausbau von Kundendienst und Service. Neben der technischen Beratung, den Verkaufsverhandlungen gehören auch eine kontinuierliche Bearbeitung der Kunden. Er/Sie informiert die Kunden über alle Neuentwicklungen des Verkaufsprogramms und ist direkter Gesprächspartner des Unternehmens zum Kunden.

Das Gehaltspaket setzt sich zusammen aus einem monatlichem Fixum und einem variablen Teil. Es wird ein Firmenwagen zur Verfügung gestellt, der auch privat benutzt werden kann.

DAS PROFIL

Die Position erfordern eine qualifizierte Vertriebspersönlichkeit mit Branchenkenntnissen im weitesten Sinn (idealerweise im Bereich Dieselmotoren und deren Anwendungen). Neben einem entsprechenden Erfolgsnachweis ist der/die ideale Kandidat/-in ein begeisterter Verkäufer mit seriösem Auftreten, guten Umgangsformen, Verhandlungsgeschick und entsprechender Durchsetzungskraft. Von der Ausbildung her ist er/sie Ingenieur/-in oder verfügt über das entsprechende Fachwissen durch eine qualifizierte Lehre mit Abschluss in einem technischen oder kaufmännischen Beruf und entsprechender Berufserfahrung und Weiterbildung. Er/sie hat technisches Verständnis und hat Grundkenntnisse auf dem kaufmännischen Bereich.

Die Fähigkeit sich selbst zu organisieren, sicheres Auftreten und Loyalität verstehen sich von selbst. Auf Grund der internationalen Ausrichtung sind gute Englischkenntnisse erforderlich.

Für weitere Fragen stehen Ihnen Gert Staengel +49 172 7107165 (gert.staengel@robertson-associates.de) oder Björn Mentzer +49 171 122 2831 (bjoern.mentzer@robertson-associates.de) zur Verfügung.