



KERSTIN KRAASS
PERSONALBERATUNG
IM NORDEN

Senior Sales Manager / Key Account Manager (m/w/d)

Standort:
Hamburg

Gehalt:
Tbd.

Start:
laufend

Das Traditionsunternehmen existiert seit über 140 Jahren und stellt seit 1955 am Hauptsitz in Hameln maritime Getriebe für den weltweiten Markt her. Längst ist aus einer anfangs kleinen mechanischen Werkstatt eine internationale Unternehmensgruppe mit weltweit über 500 Mitarbeitern, neun Tochtergesellschaften und zahlreichen Vertriebs- und Servicepartnern geworden. Heute werden am Produktionsstandort in Hameln auch maritime Antriebssysteme und Industriegetriebe für zum Beispiel Dampf- und Gasturbinen sowie Verdichter gefertigt.

Gründungsjahr: 1879 | **Mitarbeiter:** 500 | **Firmensitz:** Hameln

Darauf dürfen Sie sich bei uns freuen: viel Antrieb!

- Sie übernehmen die technische und kommerzielle Beratung sowie Betreuung von Kunden und das Key Account Management.
- Die Akquisition von Neu- und Folgeaufträgen für den Einsatz in Handels-, Marine-, und Behördenschiffen sowie den Bereichen Offshore, Passagier und Yachten gehört ebenso wie die Bearbeitung und Beobachtung des betreuten Marktsegmentes zu Ihren Themen.
- Sie sind die Schnittstellenfunktion zu externen Vertriebspartnern sowie zu internen Abteilungen und erstellen Angebote in Abstimmung mit der Konstruktion, Kalkulation und Projektierung bis zum Vertragsabschluss und der Übergabe an die Auftragsabwicklung.
- Gelegentliche Reisen für Besuche von Messen, Kunden oder Vertriebspartnern.

Das zeichnet Sie aus: Sie arbeiten zielgerichtet und selbstständig

- Abgeschlossenes Masterstudium mit Ausrichtung BWL, Ingenieurwesen oder Wirtschaftsingenieurwesen; z.B. Technisches Vertriebsmanagement, Maschinen-, Schiffbau oder eine vergleichbare Qualifikation
- Gute Kenntnisse in der Antriebs- und/oder Getriebetechnik, idealerweise nachweisliche Vertriebserfolge in vergleichbaren maritimen Marktsegmenten, vorzugsweise im Antriebsstrang oder der Getriebetechnik.
- Sie verfügen über strukturierte und starke kommunikative Fähigkeiten, arbeiten zielgerichtet, eigenverantwortlich und sind verhandlungsstark.
- Sie bringen Kenntnisse im internationalen Vertragsrecht mit sowie verhandlungssicheres Englisch in Wort und Schrift.
- Idealerweise Erfahrung mit SAP sowie gute Kenntnisse mit dem MS-Office-Paket.

Das bieten wir Ihnen: eine hervorragende Einarbeitung & Entwicklung

- Flexible Arbeitszeiten, mobiles Arbeiten und 30 Tage Urlaub
- Betriebliche Altersvorsorge, vermögenswirksame Leistungen, corporate benefits
- Tarifvertrag (40h), Firmenlaptop, Fahrrad-Leasing.

PiN

ist die Personalberatung im Norden. Als Personalberater unterstützen wir Unternehmen dabei Fach- und Führungskräfte schnell zu gewinnen, zu integrieren und langfristig an das Unternehmen zu binden.

Sie wollen das Team mit Ihrem Engagement unterstützen, die internen Strukturen weiterentwickeln, an Veränderungen langfristig mitwirken und Ihre persönliche Entwicklung mitgestalten?

Dann senden Sie bitte Ihre vollständige Bewerbung (PDF-Datei) an ihre Ansprechpartnerin:



KERSTIN KRAASS
M. + 49 (0) 175 90 777 83
kerstin@kraass-pin.com
www.kraass-pin.com