



Sales Engineer (m/w/d) für maritime Beleuchtung

Standort:
Bremen

Gehalt:
tbd.

Start:
tbd.

Als international agierendes Unternehmen am Standort Bremen werden maritime Lichtsysteme vertrieben. Das Unternehmen ist weltweit eine feste Größe, wenn es um Beleuchtung an Bord von Schiffen und Offshore Windparks geht. Dabei versteht sich das Team als kreativer und zuverlässiger Partner für die Kunden, für die individuelle Lösungen erarbeitet werden und auf vertrauensvolle Weise partnerschaftlich zusammengearbeitet wird.

Gründungsjahr: 1995 | **Mitarbeiter:** 60 | **Firmensitz:** Bremen

Darauf dürfen Sie sich freuen: ganz viel Eigeninitiative

- Als Vertriebsmitarbeiter sind Sie für den Aufbau neuer Vertriebskanäle sowie die Betreuung der Bestandskunden verantwortlich.
- Ein Schwerpunkt Ihrer Tätigkeit liegt im Aufbau, der Weiterentwicklung und Pflege von Kundenbeziehungen sowie der intensiven Kundenbetreuung im Bereich Offshore.
- Sie fördern innovative, technische Themen und koordinieren die abteilungsübergreifende Kommunikation mit den relevanten Kunden.
- Die permanente Beobachtung des Marktes und des Wettbewerbs gehört zu Ihren Aufgaben, genau wie die internationale Messebetreuung.
- Sie sind verantwortlich für die Angebotsausarbeitung/ Kalkulation und unterstützen bei der Erstellung technischer Konzepte sowie Lösungen für Kundenanfragen.

Das zeichnet Sie aus: Sie sind proaktiv!

- Sie verfügen über gute Erfahrungen im Sales-Bereich, haben technisches und kaufmännisches Verständnis sowie einen Abschluss als Ingenieur (Elektrotechnik).
- Eine professionelle und dynamische Arbeitsweise, gute soziale und kommunikative Fähigkeiten sowie ein ausgezeichnetes Geschäftsgefühl zeichnen Sie aus.
- Sie bringen eine hohe Verhandlungsfähigkeit auf allen Ebenen innerhalb und außerhalb des Unternehmens mit.
- Durchsetzungs- /Durchhaltungsvermögen, Belastbarkeit und ein hohes Maß an Engagement sowie selbstständiges und eigenverantwortliches Arbeiten zeichnen Sie aus.
- Sie bringen die Bereitschaft zu mehrtägigen, auch internationalen Dienstreisen, mit.
- Sie beherrschen die englische Sprache fließend in Wort und Schrift.

Das bieten wir Ihnen: viel Dynamik

- Einen interessanten und anspruchsvollen Job in einem dynamischen Unternehmen mit flachen Hierarchien, kurzen Entscheidungswegen und gutem Betriebsklima.
- Flexibles Arbeitszeitmodell mit Kernzeit, sowie die Möglichkeit auf mobiles Arbeiten.
- 30 Tage Urlaub
- diverse Sozialleistungen, wie betriebliches Gesundheitsprogramm, Unfallversicherung, betriebliche Altersvorsorge, vermögenswirksame Leistungen
- vielfältige Mitarbeitererevents sowie JobRad.

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 weiterzuentwickeln, 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