

Sales Manager (m/w/d) (Full-time | Heilbronn)

Die seleon GmbH ist seit 25 Jahren ein führender, internationaler Dienstleistungspartner für Medizintechnikunternehmen mit Konzentration auf die Kernkompetenzen Entwicklung, Consulting und Produktion. Auf Basis einer ausgeprägten Innovationskraft und eines technologischen Anspruchs erarbeiten wir erstklassige Medizintechnikprodukte und stellen damit einen nachhaltigen Mehrwert für unsere nationalen und internationalen Kunden dar.

Werden Sie Teil der seleon GmbH und unterstützen Sie uns bei der Realisierung unserer Projekte als Sales Manager (m/w/d)

Ihre Aufgaben

- Durchführung professioneller Verkaufsgespräche mit Kunden und Interessenten im Bereich Medizintechnik, um ihre spezifischen Anforderungen zu verstehen und maßgeschneiderte Lösungen anzubieten. Dies beinhaltet sowohl die Betreuung und den Ausbau des Bestandskundenbereichs als auch die Neukundengewinnung und den Ausbau des Kundenportfolios.
- Kontinuierliche Analyse des Marktes und der Wettbewerber, um relevante Trends und Entwicklungen zu identifizieren und daraus Handlungsempfehlungen abzuleiten.
- Teilnahme an nationalen und internationalen Fachveranstaltungen, Kongressen und Messen, um das Unternehmen zu repräsentieren, neue Kontakte zu knüpfen und bestehende Beziehungen zu pflegen.
- Verantwortung für einen definierten Vertriebsbereich von der ersten Kontaktaufnahme bis zum erfolgreichen Vertragsabschluss. Dazu gehört auch die Verantwortung für die Erreichung der Umsatzziele im zugewiesenen Vertriebsbereich.
- Erstellung von maßgeschneiderten Angeboten für Kunden und Führung von Vertragsverhandlungen in Zusammenarbeit mit den Fachbereichen
- Sicherstellung eines effizienten Informationsflusses im Unternehmen durch die Bereitstellung von fundiertem Know-how über Kundenbedürfnisse und Marktentwicklungen im Bereich Medizintechnik.

Ihr Profil

- Studium als Wirtschaftsingenieur oder Ingenieur in den Fachbereichen Elektrotechnik, Verfahrenstechnik oder Nachrichtentechnik.
- Mindestens 5-10 Jahre Erfahrung als Sales-Manager in einem Dienstleistungsunternehmen im Projektgeschäft.

- Mindestens 5 Jahre Erfahrung in der Medizintechnikbranche.
- Mindestens 5 Jahre Erfahrung im Dienstleistungsbereich, insbesondere im Projektgeschäft
- Mindestens 5 Jahre Erfahrung im Vertrieb in mittelständische Unternehmen
- Nachweisbare Vertriebsenerfolge in der Akquise, Verhandlung und dem Abschluss von Geschäften in Zentral Europa
- Verhandlungssicher in Deutsch und Englisch. Idealerweise Kenntnisse in Französisch und/oder Spanisch
- Ausgeprägte Fähigkeiten in der Kommunikation und im Verhandeln, um effektive Beziehungen zu Kunden aufzubauen und erfolgreiche Vertragsabschlüsse zu erreichen.
- Bereitschaft zu regelmäßigen Reisen im In- und Ausland.

Wir bieten

- Entdecken Sie ein dynamisches Arbeitsumfeld voller spannender Projekte und kurzer Kommunikationswege, geprägt von flachen Hierarchien. Bei uns erwartet Sie eine breite Palette an Karrierechancen, die durch individuelle Förderung und ein umfangreiches Trainingsangebot unterstützt werden.
- Wir schätzen das Vertrauen und die Wertschätzung in unseren fokussierten und leidenschaftlichen kleinen Teams. Bei uns werden Ihre Ideen geschätzt und gefördert.
- Als Teil unseres attraktiven Leistungspakets stellen wir Ihnen einen Firmenwagen zur Verfügung, um Ihre Mobilität und Ihren Komfort zu erhöhen.
- Bonuszahlungen: Verdienen Sie zusätzlich zum Grundgehalt durch Boni basierend auf Ihren Verkaufserfolgen.
- Wir unterstützen eine ausgewogene Work-Life-Balance durch flexible Arbeitszeiten. Profitieren Sie auch von der Möglichkeit, von zu Hause aus zu arbeiten und Ihre Produktivität zu steigern.
- Wir fördern Ihre berufliche Entwicklung durch Schulungen, Konferenzteilnahmen und andere Weiterbildungsmöglichkeiten.
- Bis zu 200 Euro Kita-Zuschuss pro Monat als Unterstützung bei der Betreuung Ihrer Kinder durch Kindertagesstätte oder Tagesmutter, weil uns Familie am Herzen liegt

- Zahlreiche weitere Benefits wie z.B. Fahrrad-Leasing, Sport- und Kulturangebote und vieles mehr...

Ansprechpartner: Hisnija Schilling (hisnija.schilling@seleon.com)

Requirements (knowledge, experience)	Studium als Wirtschaftsingenieur oder Ingenieur in den Fachbereichen Elektrotechnik, Verfahrenstechnik oder Nachrichtentechnik. Mindestens 5-10 Jahre Erfahrung als Sales-Manager in einem Dienstleistungsunternehmen im Projektgeschäft. Mindestens 5 Jahre Erfahrung in der Medizintechnikbranche. Mindestens 5 Jahre Erfahrung im Dienstleistungsbereich, insbesondere im Projektgeschäft Mindestens 5 Jahre Erfahrung im Vertrieb in mittelständische Unternehmen Nachweisbare Vertriebsfolge in der Akquise, Verhandlung und dem Abschluss von Geschäften in Zentral Europa Verhandlungssicher in Deutsch und Englisch. Idealerweise Kenntnisse in Französisch und/oder Spanisch Ausgeprägte Fähigkeiten in der Kommunikation und im Verhandeln, um effektive Beziehungen zu Kunden aufzubauen und erfolgreiche Vertragsabschlüsse zu erreichen. Bereitschaft zu regelmäßigen Reisen im In- und Ausland.
Place of employment	74 Heilbronn, Deutschland
Field of activity	Sales
Job type	Full-time
Career level	With Experience

Die Webversion dieses Stellenangebotes finden Sie unter:
<https://www.pressebox.com/w/JO-MNL-144>