



Wir sind Profis in Sachen mobiler mechanischer Bearbeitung, Schweißen, Kaltriegelverfahren und Reparaturen bzw. Überholung von Produktionsmaschinen. Wir arbeiten auf allen Kontinenten und in allen Industrien. Immer wieder anders(wo) und immer wieder neu.



Zur Verstärkung unseres Teams am Standort in Norderstedt bei Hamburg suchen wir einen engagierten und motivierten Sales Manager (m/w/d) in Vollzeit (40 Std.-Woche).

Bereichern Sie als Sales Manager (m/w/d) unser Team!

Ihre Aufgaben

- Aktiver Vertrieb unserer Dienstleistungsbereiche im In- und Ausland (Hauptgebiet DACH-Region)
- Ausbau bestehender Kundenbeziehungen
- Identifikation und Gewinnung von Neukunden
- Technische Beratung unserer Kunden in enger Abstimmung mit den Bereichsleitern
- Erstellung von Angeboten in enger Zusammenarbeit mit den Bereichsleitern und teilweise Verhandlungsführung bis zum Vertragsabschluss
- Organisation und Teilnahme an Messen
- Erstellen von Vertriebs- und Marketingstrategien und deren Umsetzung
- Abstimmung und Anpassung der Marketingstrategien in der Unternehmensgruppe
- Unterstützung bei der Pflege der Kundenportale
- Pflege und Erweiterung des CRM-Systems
- Intensive Reisetätigkeit

Was Sie mitbringen sollten

- Abgeschlossene technische Ausbildung oder Studium (z. B. Maschinenbau, Mechatronik, Wirtschaftsingenieurwesen)
- Idealerweise Erfahrung im technischen Vertrieb oder Projektgeschäft in der Reparaturbranche des Maschinenbaus
- Sicheres Auftreten, Kommunikationsstärke und Verhandlungsgeschick
- Selbständige, strukturierte und zielorientierte Arbeitsweise sowie Organisationstalent
- Ausgeprägte Reisebereitschaft (national/international)
- Gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Führerschein Klasse B



**Sind Sie auch Profi?
Dann freuen wir uns auf Sie!**

Unser Angebot

- Eine spannende, abwechslungsreiche und herausfordernde Aufgabe mit viel Gestaltungsfreiraum
- Umfassend eigenverantwortliches und flexibles Arbeiten mit kurzen Abstimmungswegen
- Ein attraktives Einkommen, in Verbindung mit einem unbefristeten Arbeitsvertrag
- Firmenwagen & Diensthandy, auch zur privaten Nutzung sowie Angebot für E-Bike-Leasing
- Urlaubs- und Weihnachtsgeld sowie eine Gewinnbeteiligung als Jahresprämie
- 30 Tage Urlaub und bis zu 3 Tage Sonderurlaub für Gesundheitsreisen
- Zuschuss zur betrieblichen Altersvorsorge sowie eine Unfallversicherung für Dienst- und Privatreisen

Interesse?

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung! Bitte senden Sie diese mit den üblichen Unterlagen und Ihrer Gehaltsvorstellung sowie Ihrem frühestmöglichen Eintrittstermin an

Metalock Engineering Germany

Personalabteilung

Gutenbergring 64

22848 Norderstedt

oder gern auch per E-Mail an bewerbung@metalock.de.

Für Vorabinformationen steht Ihnen Cornelia Weiß unter 040 52845-0 jederzeit gern zur Verfügung.

