

## Warum Silver Atena?

Silver Atena ist als verlässlicher Lieferant in der Automobilindustrie und starker Partner für Urban Air Mobility sowie erneuerbare Energien im Markt etabliert. Als Premium-entwickler und Lieferant für Hightech-Mobility-Solutions bieten wir Ihnen einen sicheren Arbeitsplatz mit Flexibilität und eine ideale Plattform, um Ihre Erfahrung einzubringen.

Wir bieten Ihnen vielseitige und anspruchsvolle Tätigkeiten in einem modernen Arbeitsfeld, das immer neue spannende Herausforderungen mit sich bringt.

## Das bieten wir

- Flexibles und mobiles Arbeiten
- Gezielte Weiterbildung
- Teamevents und Firmenfeiern
- Gesundheits- und Sportangebote
- Frisches Obst und kostenlose Getränke
- Kostenfreie Parkplätze
- Ladestationen für Elektroautos
- Fahrradleasing für Mitarbeiter
- Exklusive Mitarbeiterrabatte (Corporate Benefits)
- Vielfältige Verpflegungsmöglichkeiten vor Ort

## Wollen Sie die Zukunft gemeinsam mit uns gestalten?

Nutzen Sie unser Onlinetool.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

[Zum Bewerbungsformular](#)



## Junior Technical Sales Manager / Junior-Vertriebsingenieur (m/w/d)

Die Zukunft der Mobilität gestalten.

 München,  
Deutschland

 Herr Thomas Roeder  
jobs@silver-atena.de

## Stellenbeschreibung:

Seit mehr als 25 Jahren ist Silver Atena der Premium-Entwickler und Hightech-Lieferant im Bereich ausfallsicherer Systeme und Leistungselektronik. Dabei bietet unser Unternehmen alle Leistungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette vom Systemkonzept bis zur Serienlieferung und anschließender Betreuung an. Als Junior Vertriebsingenieur unterstützen Sie unser Team dabei, unsere innovativen Produkte am Markt zu positionieren, die Expansion voranzutreiben und den Erfolg unseres Unternehmens zu sichern. Neue Projekte bei Neu- und Bestandskunden zu akquirieren, ist hierbei ein wesentlicher Schwerpunkt Ihrer Tätigkeit.

## Ihre Aufgaben:

- Akquisition von Projekten bei Neu- und Bestandskunden
- Verantwortung für die Erstellung von Angeboten zusammen mit einem technischen Team
- Teilnahme an Kundenevents und Fachmessen
- Analyse und Erstellung von Markt- und Wettbewerbsinformationen
- Kontinuierliche Erweiterung Ihres Fachwissens zu Systemen und Produkten in Ihrem Marktsegment

## Ihre Kompetenzen:

- Abgeschlossenes Studium z. B. der Elektrotechnik, Mechatronik oder Luft- und Raumfahrttechnik
- Bereitschaft zur persönlichen und fachlichen Weiterentwicklung und zur Übernahme wachsender Vertriebsaufgaben
- Erste Berufserfahrung im technischen Vertrieb oder als technischer Projektleiter
- Kommunikationsstärke und Freude am Umgang mit Kunden, externen Partnern und internen Schnittstellen
- Wille und Vermögen, technische Systeme über die eigene Produktgruppe hinaus zu verstehen
- Hohes Maß an Einsatzbereitschaft, Eigeninitiative sowie Hands-on-Mentalität
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift