

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

- Attraktives Vergütungspaket
- Flexible Arbeitszeiten
- Hybrides Arbeiten
- Fachliche Weiterbildungsprogramme
- EGYM Wellpass, ÖPNV-Zuschuss oder Sachbezugskarte
- Vielfältiges Angebot an Gesundheit und Sportaktivitäten
- Regelmäßige Betriebsveranstaltungen
- Corporate Benefits
- Jobrad

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.



Hamburg,
Deutschland



Frau Claudia Jentsch
jobs@silver-atenade

Stellenbeschreibung:

Seit mehr als 25 Jahren ist Silver Atena Entwicklungspartner und Serienlieferant im Bereich ausfallsicherer Systeme und Leistungselektronik. Dabei bietet unser Unternehmen alle Leistungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette vom Systemkonzept bis zur Serienlieferung und die anschließende Betreuung an. Als Junior-Vertriebsingenieur unterstützen Sie unser Team dabei, unsere innovativen Produkte und Leistungen 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 der Elektrotechnik, Mechatronik, Luft- und Raumfahrttechnik oder vergleichbar
- Bereitschaft zur persönlichen und fachlichen Weiterentwicklung und zur Übernahme wachsender Vertriebsaufgaben
- Erste Berufserfahrung im technischen Vertrieb oder als technischer Projektleiter
- Hohes Maß an Kommunikationsstärke und Freude am Umgang mit Kunden, externen Partnern und internen Schnittstellen
- Leidenschaft, technische Kundenanforderungen 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

