

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
- Weiterbildungsmöglichkeiten
- Teamevents
- Vielfältiges Angebot an Gesundheit und Sportaktivitäten
- Kostenlose Getränke und Obst
- Kostenfreie Parkmöglichkeiten
- Lademöglichkeiten
- JobRad
- Corporate Benefits
- Verpflegungsmöglichkeiten vor Ort

Wollen Sie die Zukunft gemeinsam mit uns gestalten?

Nutzen Sie unser Onlinetool.

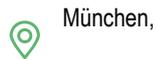
Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

[Zum Bewerbungsformular](#)



Senior Sales Manager - Technischer Vertrieb (m/w/d)

Die Zukunft der Mobilität gestalten.



München,



Frau Claudia Jentsch
jobs@silver-atenade

Stellenbeschreibung:

Seit mehr als 25 Jahren ist Silver Atena der Premium-Entwickler und Hightech-Lieferant im Bereich ausfallsicherer Systeme und Leistungselektronik. Dabei bietet das Unternehmen alle Leistungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette vom Systemkonzept bis zur Serienlieferung und die anschließende Betreuung an. Als Senior Sales Manager (m/w/d) sind Sie ein entscheidender Bestandteil unseres Vertriebsteams und tragen maßgeblich dazu bei, unsere innovativen Lösungen & Produkte in verschiedenen Industrien erfolgreich zu positionieren. Mit Ihrer Erfahrung, Expertise und Ihrem Engagement treiben Sie die weitere Expansion und den Erfolg unseres Unternehmens voran.

Ihre Aufgaben:

- Strategische Positionierung der SILVER ATENA beim Kunden
- Verantwortung der kompletten Vertriebskette von der Akquise über die Angebotsverhandlung bis zur Serienbegleitung
- Akquisition von Projekten bei Neu- und Bestandskunden
- Eigenverantwortliche Erstellung von Angeboten zusammen mit einem technischen Team
- Erstellen von Markt- und Wettbewerbsinformationen für Systeme und Produkte der SILVER ATENA
- Kompetenter Ansprechpartner für unsere Kunden

Ihre Kompetenzen:

- Abgeschlossenes Studium in Elektrotechnik, Mechatronik, Luftfahrt oder in einer wirtschaftlich-technischen Ausrichtung
- Mindestens 10 Jahre Vertriebserfahrung in den Branchen Automotive, Nutzfahrzeuge oder Luftfahrt
- Nachweisbare Erfolge im Vertrieb elektronischer Systeme
- Eigenes, belastbares Industrienetzwerk mit Zugang zum Einkauf und zum Management
- Konsequente Abschlussorientierung
- Souveränes Auftreten und Verhandlungsgeschick
- Strategisches Denken, aber auch operative Problemlösungsfähigkeit

- Ausgeprägte Teamfähigkeit, kein Einzelkämpfertum
- Hohe Einsatzbereitschaft und Hands-On-Mentalität
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

