

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 Premiumentwickler 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
- Urlaubsgeld, Weihnachtsgeld
- Flexible Arbeitszeiten
- Fachliche Weiterbildungsprogramme
- Gute Anbindung an öffentliche Verkehrsmittel
- Verpflegungsmöglichkeiten vor Ort
- Regelmäßige Betriebsveranstaltungen

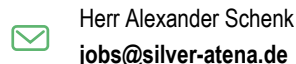
Wollen Sie die Zukunft gemeinsam mit uns gestalten?

Nutzen Sie unser Onlinetool.
Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!
<https://karriere.silver-atenade.com/bewerberformular>



Technischer Vertrieb (m/w/d) - Elektronikentwicklung

Hamburg/Bremen



Stellenbeschreibung:

Durch zahlreiche branchenübergreifende Projekte innerhalb der letzten 20 Jahre hat sich SILVER ATENA in Norddeutschland als zuverlässiger Entwicklungspartner etabliert. Ob Teilentwicklung oder die Entwicklung von Komplettsystemen inkl. Lieferung von Prototypen und Kleinserien, wir finden die richtige Lösung für unsere anspruchsvollen Kunden. Als Bindeglied zwischen unseren Kunden und unserer Entwicklung sind Sie ein entscheidender Faktor für unser weiteres Wachstum in der Region.

Sie sind erfolgsorientiert und bringen das notwendige Verständnis für elektronische Systeme und deren Vertrieb mit? Dann bewerben Sie sich jetzt als:

Ihre Aufgaben:

- Vertrieb des SILVER ATENA Portfolios in der Region
- Akquise von Entwicklungsprojekten und Geräteentwicklungen
- Gewinnung von Neukunden
- Eigenständige Koordinierung des gesamten Vertriebsprozesses und der dazugehörigen Planung
- Enge Zusammenarbeit mit den internen Entwicklungsabteilungen
- Erster Ansprechpartner für unsere Kunden

Ihre Kompetenzen:

- Abgeschlossenes technisches Studium, bevorzugt im Bereich Elektrotechnik oder Informatik, alternativ eine vergleichbare Qualifikation
- Leidenschaft für den Vertrieb mit Fokus auf den Erfolg
- Begeisterung für innovative Themen und technische Affinität
- Branchenkenntnisse in den Bereichen Luftfahrt, Verteidigung oder Industrie
- Erste Berufserfahrung im Vertrieb von Vorteil
- Verhandlungsgeschick sowie Kommunikations- und Durchsetzungsstärke
- Hohes Maß an Verantwortungsbewusstsein, Flexibilität, Eigeninitiative sowie Kunden- und Dienstleistungsorientierung
- Gute Deutsch- und Englischkenntnisse

- Reisebereitschaft (innerhalb der Region)

