

Why 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.

Location offer

- 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

Do you want to shape the future together with us?

Use our online tool.

We are looking forward to your application!

[Zum Bewerbungsformular](#)

Technischer Vertriebsprofi - Sales Manager beim Top-Innovator (m/w/d)

Die Zukunft der Mobilität gestalten.



München,



Frau Claudia Jentsch
jobs@silver-atenade

Job Description:

In dieser verantwortungsvollen Rolle sind Sie für den Vertrieb komplexer Geräte und Leistungen im Luftfahrt- und/oder Automotive-Segment verantwortlich und gestalten aktiv die Unternehmens- und Produktstrategie der SILVER ATENA mit.

Your Tasks:

- 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

Requirements:

- Abgeschlossenes Studium in Elektrotechnik, Mechatronik, Luftfahrt oder in einer wirtschaftlich-technischen Ausrichtung
- Mindestens 10 Jahre Vertriebs Erfahrung 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

