

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
- Kostenfreie Parkmöglichkeiten
- Regelmäßige Betriebsveranstaltungen

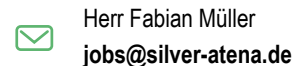
Wollen Sie die Zukunft gemeinsam mit uns gestalten?

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



Wirtschaftsingenieur technischer Vertrieb Elektronik (m/w/d)

Die Zukunft der Mobilität gestalten.



Stellenbeschreibung:

Sie interessieren sich für innovative Technik, für Projektmanagement und Vertrieb? Dann verstärken Sie unser Sales Team! Gemeinsam mit unseren erfahrenen Sales Managern betreuen Sie namhafte Schlüsselkunden mit den Schwerpunkten Automobil- und Luftfahrtindustrie. Sie managen den Vertriebsprozess von der ersten Kontaktanfrage über die Angebotserstellung bis zum Projektstart und darüber hinaus. Sie bewegen sich sicher in technisch innovativen und wirtschaftlich komplexen Fragestellungen und haben Spaß daran, die Technologie von morgen mitzugestalten!

Ihre Aufgaben:

- Eigenständige technische und kaufmännische Bearbeitung von Anfragen bis hin zur Angebotserstellung und Vertragsverhandlungen
- Projektmanagement während der Angebotsphase
- Enge Zusammenarbeit mit der Technik
- Mitarbeit bei der Akquise von Neukunden und Projekten
- Teilnahme an Kundenevents (Messen, Workshops, etc.)
- Entwicklung zum verantwortlichen Sales Engineer / Account Manager

Ihre Kompetenzen:

- Abgeschlossenes Studium als Wirtschaftsingenieur, technisches Studium mit kaufmännischer Weiterbildung, oder vergleichbar
- Erste Erfahrungen im Bereich Projektmanagement und im technisch orientierten Vertrieb (z.B. einschlägige Praktika, erste Berufserfahrung)
- Idealerweise Erfahrung im Bereich Elektronik oder Embedded Software
- Begeisterung für Technik, Vertrieb und Projektmanagement
- Verhandlungssicheres Deutsch sowie gute Englischkenntnisse