



STANDORT

Hamburg



KONTAKT

Katherina Hardtke
+49 40 7436 5423
jobs@silver-atena.de



BEWERBEN

Ihre Direktbewerbung

Silver Atena – die Experten für Elektronikentwicklung! Wir sind ein technisch führender und unabhängiger Anbieter für die Entwicklung und Lieferung von Prototypen und Kleinserien. Im Bereich sicherheitsrelevanter Systeme und Leistungselektronik bieten wir alles aus einer Hand. Unsere Kunden stammen aus den Branchen Automotive, Luft- und Raumfahrt, erneuerbare Energien und sonstiger Industrie. Silver Atena beschäftigt in Deutschland rund 300 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir Sie als

Sales Manager (m/w/d)

Als Sales Manager/in akquirieren Sie neue Projekte und Kunden für unsere Leistungen und Produkte im Bereich sicherheitsrelevanter elektronischer Systeme. Mit Ihrer fachlichen und persönlichen Kompetenz betreuen Sie Bestands- und Neukunden in allen Projektphasen als verlässlicher Ansprechpartner.

IHR AUFGABENBEREICH:

- Erarbeitung und Umsetzung von Strategien zur erfolgreichen Umsatzsteigerung
- Bestandskundenmanagement und Ausbau der Zusammenarbeit bei unseren strategischen Kunden
- Identifizierung von Marktpotential bei neuen Kunden und Märkten sowie Erstellung von Wettbewerbsanalysen
- Akquise von neuen Kunden sowie Aufbau von neuen Geschäftsfeldern
- Gewährleistung eines kontinuierlichen Anfrage- und Auftragsvolumens
- Vollständige kaufmännische Abwicklung der Anfragen, Angebote und Aufträge (Angebotserstellung, Termin- und Kostenplanung, Vertragsverhandlungen)
- Initiierung und Steuerung von Marketingaktionen und Kundenbindungsmaßnahmen

IHR BERUFLICHES KNOW-HOW:

- Abgeschlossenes Studium der Ingenieurwissenschaften möglichst im Bereich der Elektrotechnik, Informatik, Nachrichtentechnik oder eine vergleichbare Qualifikation
- Branchenkenntnisse und Industriekontakte in den Bereichen Luftfahrt, Verteidigung, Marine oder Industrie
- Erfahrung im Vertrieb von Entwicklungsdienstleistungen und Produkten mit Schwerpunkt sicherheitsrelevanter elektronischer Systeme
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse
- Ausgeprägte Dienstleistungs- und Kundenorientierung sowie Kontaktfreude
- Hohes vertriebliches Engagement
- Verhandlungsgeschick sowie Kommunikations- und Durchsetzungsstärke
- Reisebereitschaft

Silver Atena - das steht für spannende Projekte und innovative Produkte. Für flache Hierarchien und die Möglichkeit, schnell Verantwortung zu übernehmen. Freuen Sie sich auf ausgesprochen vielseitige und anspruchsvolle Tätigkeiten in einem modernen Arbeitsumfeld mit langfristiger Perspektive.

BEWERBEN SIE SICH JETZT – WIR FREUEN UNS AUF SIE!

WWW.SILVER-ATENA.DE/BEWERBEN