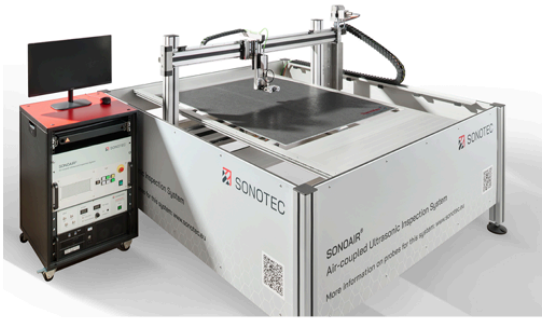

Sales Manager (m/w/d) SONOAIR

Die luftgekoppelte Ultraschallprüfung eröffnet völlig neue Möglichkeiten in der zerstörungsfreien Werkstoffprüfung – kontaktlos, präzise und effizient. Als **Sales Manager** (m/w/d) spielen Sie eine Schlüsselrolle in der globalen Etablierung dieser zukunftsweisenden Technologie. Sie identifizieren neue Geschäftsfelder, erschließen internationale Märkte und gestalten aktiv die Weiterentwicklung der Branche mit.

Ihre Benefits:

- Ein **unbefristeter Arbeitsvertrag**, in einem inhabergeführten, international agierenden und wachsenden Technologieunternehmen, welches am Markt als Lösungsspezialist in der Ultraschallmesstechnik etabliert ist
- **Flexible Arbeitszeitgestaltung** und die Möglichkeit des mobilen Arbeitens
- Eine **strukturierte Einarbeitung** und Betreuung durch eine:n Mentor:in sowie regelmäßige **Weiterbildungsmaßnahmen**
- Abwechslungsreiche und anspruchsvolle Aufgaben
- Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege
- **Attraktiver Arbeitgeberzuschuss** zur betrieblichen Altersvorsorge und verschiedene Mitarbeiterveranstaltungen
- Regelmäßige **Gesundheitsaktionen**
- Eine **moderne Arbeitsumgebung** mit ergonomischen Arbeitsplätzen, flexiblen Arbeitsbereichen und innovativer Technologie

- Ein innovatives und dynamisches Arbeitsumfeld, eine vertrauensvolle Unternehmenskultur, die sich durch ein offenes und konstruktives Miteinander auszeichnet
- Persönlicher Freiraum mit einem hohen Maß an Eigenverantwortung
- **Gute Erreichbarkeit** mit den öffentlichen Verkehrsmitteln

Ihre neuen Herausforderungen:

- Entwicklung und Umsetzung einer nachhaltigen Vertriebsstrategie zur Einführung neuer und Stärkung bestehender Produkte mit Fokus auf nationales und internationales Wachstum
- Identifikation und Erschließung neuer Marktsegmente sowie Geschäftsmöglichkeiten in Deutschland und weltweit
- Aufbau, Steuerung und Pflege eines Netzwerks aus Händlern und Repräsentanten sowie langfristiger Kundenbeziehungen
- Analyse von Markttrends und Wettbewerbsentwicklungen zur Ableitung strategischer Maßnahmen
- Verantwortung für Umsatz- und Wachstumsziele sowie Mitarbeit in einem leistungsstarken Vertriebsteam mit Schwerpunkt auf Zielsetzung und Performance
- Repräsentation des Unternehmens auf Messen und Veranstaltungen

Ihre Kompetenzen:

- Abgeschlossenes Studium im Bereich Maschinenbau, Wirtschaftsingenieurwesen oder eine vergleichbare Qualifikation
- Mehrjährige Erfahrung im Vertrieb, idealerweise in der Maschinenbau- oder Sensortechnikbranche sowie Erfahrungen in der erfolgreichen Akquise neuer Kunden und im Ausbau von Geschäftsbeziehungen
- Technisches Verständnis sowie exzellente Verhandlungs- und Kommunikationsfähigkeiten
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse
- Reisebereitschaft für nationale und internationale Dienstreisen

Jetzt bewerben

SONOTEC GmbH

Die SONOTEC GmbH ist ein führender Lösungsspezialist in der Ultraschallmesstechnik. Mit etwa 210 Mitarbeitenden entwickelt und fertigt der Hersteller am Standort Halle (Saale) kundenspezifische Ultraschallwandler und -sensoren sowie Prüfgeräte und Messtechniklösungen, welche in den unterschiedlichsten Anwendungen und Branchen auf der ganzen Welt zum Einsatz kommen.

Kontakt

Wollen Sie mehr erfahren oder sich direkt bewerben? Dann zögern Sie bitte nicht uns anzurufen!Oder senden Sie gleich Ihre Bewerbung mit Lebenslauf, Zeugnissen, Verfügbarkeit und Gehaltsvorstellungen zu.

Ms Kirsten Kern
SONOTEC GmbH

Tel.: 0345- 13317- 777
E-Mail: karriere@sonotec.de

www.sonotec.de