



## 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](tel:0345-13317-777)

E-Mail: [karriere@sonotec.de](mailto:karriere@sonotec.de)



[www.sonotec.de](http://www.sonotec.de)