

goldrichtig steht für Chancengleichheit, Seriosität und Teamplay in einer modernen Arbeitswelt.

Lege deine Zukunft in gute Hände und plane deinen nächsten Karriereschritt gemeinsam mit goldrichtig!

Sales Manager (m/w/d)

(17155)

 Standort: Bochum  Anstellungsart(en): Vollzeit  Arbeitszeit: 40 - 40 Stunden pro Woche 
Beschäftigungsbeginn: ab sofort

Aufgaben, Kompetenzen und Verantwortung

- Verantwortung für den gesamten Vertriebsprozess, von der Leadgenerierung bis zum erfolgreichen Abschluss.
- Enge Zusammenarbeit mit der Konstruktion und den Fachabteilungen, um kundenspezifische Anforderungen zu erfüllen.
- Aufbau und Pflege von Kundenbeziehungen sowohl im nationalen als auch internationalen Bahnbereich, mit Fokus auf Bestands- und Neukunden (OEMs und Betreiber).
- Erstellung und Implementierung maßgeschneiderter Entwicklungspläne für die jeweiligen Kunden.
- Fachkundige Beratung und Betreuung der Kunden innerhalb des Verantwortungsbereichs.
- Analyse der Wettbewerbslandschaft innerhalb des zugewiesenen Kundenportfolios.
- Entwicklung und Umsetzung einer Sales-Strategie für die betreuten Kunden in enger Zusammenarbeit mit der Bereichsleitung.
- Vorbereitung, Planung und Durchführung von Vertragsverhandlungen.
- Budgetplanung und -verantwortung, inklusive anschließender Erfolgskontrolle.
- Begleitung und Koordination von Neuprojekten sowie deren erfolgreichen Umsetzung.
- Umsetzung komplexer Kundenwünsche in maßgeschneiderte Systemlösungen in Zusammenarbeit mit der Konstruktionsabteilung und Sicherstellung der Kundenzufriedenheit.

Persönliche Anforderungen und Sozialkompetenzen

- Abgeschlossenes Studium oder Ausbildung im technischen oder kaufmännischen Bereich mit Interesse am Bahnbereich.
- Vertriebserfahrung im Verkauf von technisch komplexen Produkten, bevorzugt in der Bahnindustrie.
- Starke Verhandlungs- und Analysefähigkeiten.
- Kenntnisse im Vertrags- und Produkthaftungsrecht sind von Vorteil.
- Verhandlungssicheres Englisch ist erforderlich, weitere Fremdsprachenkenntnisse sind ein Plus.
- Reisebereitschaft wird vorausgesetzt.

Wir freuen uns, dich kennenzulernen!

Arbeitgeberleistungen / Unternehmensangebot

- Überregionales Netzwerk mit besten Kontakten
- Absolute Diskretion!
- Individuelle Karriereberatung inkl. Perspektiventwicklung
- Begleitung über den gesamten Vermittlungsprozess bis zum erfolgreichen Onboarding
- Persönlichkeitsdiagnostik zur Talent- und Potentialentfaltung

goldrichtig weiß oft schon von Vakanzen, bevor diese offiziell ausgeschrieben werden. Wir besprechen deinen bisherigen Werdegang, coachen dich für Vorstellungsgespräche und begleiten die Vertragsverhandlungen bis zum Abschluss. Hierbei ist uns wichtig, deine Wünsche mit den Vorstellungen des Unternehmens in Einklang zu bringen. Vertrau also auch du deinen Fall den goldrichtig-Personalagenten an.

Deine Karriere: goldrichtig!

Kontaktaten für Stellenanzeige

goldrichtig personal GmbH

Dein/e Ansprechpartner/in:

Annette Testrut

Hofaue 95

42103 Wuppertal

+49 (0)202 69357000

Gerne kannst du uns auch deine Bewerbungsunterlagen per E-Mail (max. 10 MB) unter talente.profis@goldrichtig-personal.de zukommen lassen.

Abteilung(en): Vertrieb

Art(en) des Personalbedarfs: Direkte Personalvermittlung

[Impressum](#)