

Technical Sales Manager (m/w/d)



Fehrmann ALLOYS, der Experte für Metallpulver für den 3D-Druck.

Die Fehrmann ALLOYS blickt auf mehr als 40 Jahre Erfahrung in der Entwicklung und Produktion von High-Performance Aluminiumlegierungen zurück. Als Innovationsführer für Metall-Pulver für den 3D-Druck entwickeln und produzieren wir High-Performance Aluminiumpulver und verfügen über ein umfassendes Portfolio an Standard-Metallpulvern, die im 3D-Druck zur Anwendung kommen.

Mit dem weltweiten Vertriebs- und Logistiknetzwerk von CREMER, die 70 Jahre Erfahrung im Welthandel mit Rohstoffen und Mineralien einbringen, verfügen wir über eine einmalige Kombination aus Materialexzellenz und weltweiter Vertriebspräsenz.

Wir haben ein starkes Team, mit hoher Leidenschaft für unsere Kunden und unsere Produkte sowie mit exzellentem Know-how. Wir schätzen einander, kommunizieren viel und entscheiden schnell. Zusammen mit den Kollegen der anderen Tochtergesellschaften der Fehrmann Tech Group pflegen wir Austausch und legen Wert auf sehr hohe Kollegialität.

Wir halten an unserer Vision fest und bauen unser Produktportfolio für die additive Fertigung konsequent aus – auch eine Corona Pandemie kann uns nicht bremsen.

Sie sind auch begeistert von der additiven Fertigung? Für den Vertrieb von High-Performance Legierungs- und Standardpulvern für den 3D-Druck suchen wir **ab sofort** mit Schwerpunkten DACH/Europa/USA einen **Technical Sales Manager (m/w/d)** und freuen uns über Ihre/Deine Bewerbung.

Sie sind:

Fortschrittlich: Sie denken zukunftsorientiert und haben sensible Antennen für neue Märkte und Anwendungen.

Anspruchsvoll: Ihr Antrieb ist es, stets die höchstmögliche Kundenzufriedenheit zu erreichen und dabei wirtschaftlich effizient zu arbeiten.

Neugierig: Sie sind stets auf dem Laufenden und behalten den Überblick über Entwicklungen und Trends auf Ihrem Gebiet und darüber hinaus. Sie haben Interesse an neuen Anwendungen und Weiterentwicklungen.

Empathisch / vertrauensvoll: Sie finden stets den richtigen Ton und verstehen es eine vertrauensvolle Kundenbeziehung aufzubauen und zu führen.

Kreativ digital: Sie wissen, mit digitalen Tools und Online-Kommunikationsmaßnahmen auf effektive Weise weltweit die Kunden in B2B-Nischenmärkten zu erreichen.

Kommunikativ: Sie sind ein Teamplayer und fühlen sich in einem innovativen und schnell wachsenden Unternehmen zu Hause. Ihre Konzepte und Ideen können Sie verständlich und selbstbewusst präsentieren und überzeugend begründen.

Ihre Aufgaben:

- Eigenverantwortliche, ganzheitliche Betreuung und Beratung nationaler und internationaler Kunden mit Schwerpunkten DACH/Europa/USA
- Proaktive Akquise neuer Kunden und Märkte (Additive Fertigung, 3D-Druck)
- Globale Marktanalyse
- Mitarbeit und fachliche Anleitung eines internationalen Vertriebsnetzwerkes
- Kalkulation und Erstellung von Angeboten
- Durchführung von Vertragsverhandlungen
- Technische Kundenberatung eines erklärungsbedürftigen B2B-Produktes in Zusammenarbeit mit den Kollegen aus der Technik
- Vorbereitung und Durchführung von Messen (gemeinsam im Team)
- Koordination der internen und externen Vertriebs-Kommunikation
- Gelegentlicher Außendienst im Inland, Europa und Weltweit

Ihre Qualifikation:

Ausbildung: Sie haben mindestens eine einschlägige, abgeschlossene kaufmännische Ausbildung als Industriekaufmann/frau oder Groß- und Außenhandelskaufmann/frau.

Erfahrungen: Sie besitzen gute Kenntnisse in den o.g. Aufgaben und verfügen über mindestens 4-5 Jahre Berufserfahrung. Erfahrungen mit additiver Fertigung und dem 3D-Druck sind ein Plus.

Kenntnisse: Gute Kenntnisse und einen souveränen Umgang mit allen gängigen Office-Produkten (Office 365) sowie modernen CRM-Systemen setzen wir voraus.

Gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift sind ein Muss, weitere Sprachkenntnisse sind wünschenswert.

Arbeitsweise: Eine engagierte, kundenorientierte und zielgerichtete Arbeitsweise zeichnet Sie aus. Eigenständiges und proaktives Arbeiten macht Ihnen Freude.

Persönlichkeit: Sie sind ein hochmotivierter, zuverlässiger Teamplayer mit Begeisterung für Kunden und neuen Herausforderungen. Sie sind neugierig und denken kundenorientiert.

Wir bieten Ihnen

- ✓ einen anspruchsvollen und interessanten Job mit flexibler Arbeitszeitgestaltung
- ✓ eine offene und vertrauensvolle Unternehmenskultur mit einer sehr flachen Hierarchie in einem ausgezeichneten mittelständischen Familienunternehmen
- ✓ die Mitarbeit in einem motivierten und innovativen Team
- ✓ spannende und herausfordernde Aufgaben mit einmaligen Produkten
- ✓ langfristige Perspektive mit einem unbefristeten Arbeitsvertrag
- ✓ sehr gute Verkehrsanbindung (S-Bahn Veddel fußläufig)
- ✓ kostenlose Parkplätze vor Ort
- ✓ kostenloses Mineralwasser
- ✓ Unterstützung der betrieblichen Altersvorsorge

Sind Sie interessiert?

Bitte schicken Sie Ihre Online-Bewerbung mit aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen (Anschreiben, Lebenslauf und vollständige Zeugnisse) unter **Angabe Ihrer Gehaltsvorstellungen und Ihres möglichen Eintrittstermins** an: career@fehrmann.tech

Wir freuen uns darauf, Sie kennen zu lernen!