

## Technical Sales Manager (m/w/d)

### **Fehrmann GmbH: Innovation, Dynamik, Qualität**

Wir haben Innovation in unserer DNA – und das seit 125 Jahren.

Elektronisch gesteuerte Glasschiebetüren für die längste Yacht der Welt, wind- und schlagregendichte Klappen in der Fassade der Elbphilharmonie, die weltweit ersten Monsterwellen-sicheren Schiffsfenster – alles ist Made by Fehrmann in Hamburg-Wilhelmsburg.

Im Vordergrund stehen bei uns die Talente und Stärken unserer Mitarbeiter, schnelle Entscheidungen, viel Eigenverantwortung und eine sehr hohe Kollegialität.

Wir suchen **ab sofort** auf **Vollzeit** (ab 30h Teilzeit geeignet) einen erfahrenen **Technical Sales Manager (w/m/d)**.

Sie sind leidenschaftlicher Sales Manager mit einer stark ausgeprägten technischen Affinität und geben alles für Ihre Kunden? Dann freuen wir uns auf Ihre 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
- Proaktive Akquise neuer Kunden und Märkte (Monsterwellensichere Fenster & Smart-Window)
- Ausbau des Vertriebsnetzwerkes
- Kalkulation und Erstellung von Angeboten
- Durchführung von Vertragsverhandlungen
- Globale Marktanalyse
- Entwicklung von maßgeschneiderten produkttechnischen Lösungen gemeinsam mit der Technik
- Vorbereitung und Durchführung von Messen (gemeinsam im Team)
- Koordination der internen und externen Vertriebs-Kommunikation
- Gelegentlicher Außendienst im Inland und Europa

Unterstützt werden Sie bei Ihren Aufgaben durch unseren Vertriebsinnendienst (1 Person).

## 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.

**Kenntnisse:** Gute Kenntnisse und ein souveräner 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 (Lebenslauf und vollständige Zeugnisse) unter **Angabe Ihrer Gehaltsvorstellungen und Ihres möglichen Eintrittstermins** an: [career@fehrmann.tech](mailto:career@fehrmann.tech)

Wir freuen uns darauf, Sie kennen zu lernen!