

Weil die inneren Werte zählen! Ob Scheinwerfer eines Premiumfahrzeugs oder die Chips für den Thermomix - die von uns bestückten Leiterplatten und Elektronikmodule sind in unzähligen bekannten Endprodukten enthalten. Mit rund 1.000 Mitarbeitern, einem Umsatz von mehr als 220 Mio. Euro und drei Produktionsstandorten in Europa und USA gestalten wir schon heute das EMS von morgen. Um unseren Wachstumskurs weiter voranzutreiben, suchen wir Sie:

Sales Manager EMS (m/w/d)

WAS ERWARTET SIE?

- Technischer Vertrieb unserer EMS-Dienstleistungen
- Selbstständige Betreuung eines unserer wichtigen Key Accounts
- Ausbau der Geschäftsbeziehungen von Bestandskunden
- Akquisition von strategisch wichtigen Neukunden
- Beratung der Kunden hinsichtlich Planung, Realisierbarkeit und Umsetzung ihrer Wünsche und Vorstellungen incl. Preis- und Konditionsverhandlungen sowie Angebotserstellung
- Durchführung von Umsatz- und Bedarfsplanung (Forecast) innerhalb des Verantwortungsbereiches
- Mitarbeit bei Vertragsverhandlungen der zu betreuenden Kunden

WAS WIR IHNEN BIETEN

- Leistungsbezogene Bezahlung (inkl. Dienstwagen, auch zur Privatnutzung)
- Sehr gute Zukunftsperspektiven und interessante Entwicklungsmöglichkeiten in einem stark expandierenden Unternehmen
- Teamorientiertes Arbeiten in einem hochmotivierten Team
- Herausfordernde, verantwortungsvolle und abwechslungsreiche Position

Ihre Bewerbungsunterlagen mit Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung senden Sie bitte per E-Mail an unsere Personalabteilung:

Frau Susanne Götz

T: +49 (0) 6349 9946-753

M: personal@sero.de

Besuchen Sie uns doch auch auf dem Karriereportal unserer Webseite:

www.sero.de/karriere

UNSER WUNSCHKANDIDAT

- Abgeschlossenes Studium im Bereich Wirtschaftsingenieurwesen, Elektrotechnik oder einer vergleichbaren Fachrichtung
- Fundiertes Know-how im B2B-Vertrieb von hochwertigen technischen Dienstleistungen aus dem Elektronikbereich, idealerweise in der EMS Branche und im Automotive Bereich bzw. der Zulieferindustrie
- Verhandlungsgeschick, eine zielorientierte Arbeitsweise und Konfliktfähigkeit sowie eine ausgeprägte Kunden- und Dienstleistungsorientierung
- Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Bereitschaft zu Dienstreisen

