

# Technical Sales Manager (m/w/d)

## Unternehmensprofil

**econsteel** ist ein führendes Unternehmen im Bereich der Stahlbeschaffung, Werkstoffberatung, Werkstoffauswahl sowie spezifischer Logistik-Konzepte. Stahl ist unsere Leidenschaft, mit 30 Jahren Erfahrung in der Zerspanung und Zulieferindustrie mit Schwerpunkt Drehteile ist unsere Kompetenz die Bedarfsplanung, fachgerechte Lagerung und die Anlieferung „Just-in-time“ beim Kunden.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir ab sofort einen/n:

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

### Stellenbeschreibung

Als Technischer Vertrieb unterstützen Sie den Vertrieb bei vielseitigen Aufgaben. Sie wissen über die Produkte und Dienstleistungen unseres Unternehmens Bescheid und kennen die internen Prozesse des Unternehmens, um optimal unterstützen zu können. Zudem sollten sie über gute **Soft Skills** und vor allem zwischenmenschliche Kenntnisse verfügen, um die Produkte und Dienstleistungen potenziellen Kund\*innen zu erklären. Folgende Aufgaben gehören zum Verantwortungsbereich unseres Technical Sales Managers:

### **Verantwortungsbereich**

- Kundenbetreuung
- Anfragenbearbeitung
- Auftragsbearbeitung
- Kalkulation, Erstellung sowie Monitoring des Produktionsfortschritts und aktive Steuerung bei Abweichungen
- Planung, Steuerung und Überwachung von Projektzielen, Terminen und Budgets inkl. regelmäßiger Reports an die Geschäftsleitung
- Entwicklung und Präsentation kundenorientierter, wettbewerbsfähiger technischer Lösungen, unter Berücksichtigung von Wirtschaftlichkeit, Innovation und Machbarkeit
- Eigenverantwortliche Umsetzung von Gesamtprojekten im Engineering gemäß Kundenanforderungen sowie internen und (inter)nationalen Spezifikationen
- Produktschulungen und -beratung sowie Produktentwicklung
- Kontinuierliche Prozessoptimierung auf Basis relevanter KPIs sowie Identifikation von Verbesserungspotenzialen

- Koordination mit Außendienstler\*innen und anderen Kolleg\*innen sowie teilweise selbst Einsatz im Außendienst
- Unterstützung der Vertriebsleitung im Tagesgeschäft
- Administrative Aufgaben
- Reklamationsbearbeitung

## **Anforderungen**

Als Technischer Vertrieb brauchen Sie nicht nur eine gute Ausbildung, sondern auch Fähigkeiten im Verkauf und die Bereitschaft zu lernen. Diese Fähigkeiten können Ihnen helfen, Ihre Aufgaben gut zu erfüllen, und können Ihnen sogar beim beruflichen Aufstieg helfen. Expertenwissen und fundiertes Know-How in der Stahlbranche und in der zerspanenden Zulieferindustrie, wäre von Vorteil.

### Ihr Profil:

- Abgeschlossene Aus- oder Weiterbildung zum Techniker im Bereich Maschinenbau oder eine vergleichbare Qualifikation
- Mehrjährige Erfahrung im technischen Vertrieb oder Projektmanagement
- Verhandlungssichere Deutsch- & Englisch-Kenntnisse
- Technische Affinität und Verständnis für komplexe Produktlösungen gemäß der Marktanforderungen
- Sicherer Umgang mit nationalen und internationalen Kunden
- Kommunikationsstärke sowie souveränes Auftreten im Umgang mit Kunden und Projektpartnern international
- Strukturierte Arbeitsweise, Organisationstalent und Hands-on-Mentalität
- Sicherer Umgang mit ERP-, CRM-Systemen sowie MS Office

### Wir bieten:

- Eine vielseitige Position in einem dynamischen Team
- Schnelle Entscheidungswege durch flache Hierarchien
- Leistungsgerechte Bezahlung
- Familienfreundliche Arbeitszeiten
- Keine Wochenend-/Feiertagsarbeit
- Arbeitszeitmodell / Zeiterfassung mit Gleitzeitregelung
- Betriebliche Altersvorsorge
- Bezuschusstes Mittagessen
- Moderne Räumlichkeiten
- Kostenlos Mineralwasser, Kaffee, Tee und Obst
- Job Rad
- Weiterentwicklung/Weiterbildung
- Eigenständiges Arbeiten
- Gutes Betriebsklima

Bewerbungen bitte ausschließlich per E-Mail unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung an [manuela.romanin@econsteel.de](mailto:manuela.romanin@econsteel.de).