

Sales Manager/Business Development Manager (m/w/d)

Ref. Nr.: 505112



Das Unternehmen

Unser Kunde Die 3S Europe GmbH in Hamburg ist eine Tochtergesellschaft von 3S Lift, einem weltweit führenden Hersteller von Sicherheitsausrüstung und technischen Dienstleistungen für Höhenarbeit. Die Produkte und Dienstleistungen von 3S Lift werden in mehr als 2.000 Windparks in 45 Ländern und in 12 Branchen eingesetzt und gehören damit zu den Top 3 der Welt im Bereich der Windindustrie. 3S Lift beschäftigt rund 1.000 Mitarbeiter an zwei Standorten in Peking, China, sowie in Niederlassungen in den USA, Europa und Indien. Das Unternehmen hält 400 Patente und hat 340 Produktzertifizierungen in aller Welt erhalten. In den letzten 10 Jahren hatte 3S Lift eine jährliche Wachstumsrate von 30% bis 50 %. 3S Europe GmbH ist ein wachsendes und finanzstarkes Unternehmen, das die Branche mit einer einzigartigen Produktinnovation bereichert. Das Ziel unseres Kunden ist, die Sicherheit am Arbeitsplatz und die Arbeitszufriedenheit in der physisch anspruchsvollen Windindustrie zu verbessern, indem die Kunden marktführende Qualitätsprodukte und einen erstklassigen Kundenservice geboten bekommen. 3S Europe wird in den nächsten zwei Jahren auf 20-30 Mitarbeiter anwachsen. 3S Europe deckt den europäischen Markt mit den Funktionen Vertrieb und Marketing, Technik, Finanzen, Lager und Ersatzteile, Schulungen und Produktpräsentation sowie Kundendienst ab.

Die Aufgabe

- Marktrecherche und -analyse auf der Grundlage der europäischen Verkaufsstrategien, Steigerung des Marktanteils und der Wettbewerbsfähigkeit der Produkte des Unternehmens, Festlegung der Umsetzung der europäischen Strategien und Erreichen der Verkaufsziele.
- Entwicklung von kurz-, mittel- und langfristigen Strategien und Aktionsplänen; Fähigkeit zur effektiven Umsetzung dieser Pläne und rechtzeitige Berichterstattung über den Status an das Unternehmen.
- Aufschlüsselung der Vertriebsaufgaben für die europäischen Märkte, Nachverfolgung der Kundenbedürfnisse und Erreichen der Vertriebsziele.
- Teilnahme an wichtigen Messen, um Umsätze zu generieren.
- Verantwortlich für wichtige Kundenreklamationen und QA-Probleme, Koordination und Unterstützung mit verschiedenen Abteilungen und internationalen Niederlassungen, um Kundenprobleme zu lösen.
- Verantwortlich für die Leitung und Nachverfolgung der Produktqualifizierung für wichtige Kunden, um sicherzustellen, dass die Produkte so schnell wie möglich in den Produktkatalog des Unternehmens aufgenommen werden und um Großaufträge zu generieren.
- Regelmäßige Koordinierung mit verschiedenen Abteilungen für Kundenbesuche und Beziehungspflege sowie Analyse

der Kundenbedürfnisse.

- Formulierung von Plänen für Kundenbesuche und Beziehungsmanagement, Gewährleistung einer angemessenen Häufigkeit und eines ansprechenden Engagements, um gute Beziehungen zu den Kunden zu garantieren.
- Erfassen und Verfolgen von Umsatzchancen, Aufbau einer Datenbank mit Kundeninformationen und regelmäßige Aktualisierung der Kundeninformationen.
- Aushandlung von Verkaufsverträgen und deren Unterzeichnung, Gesamtplanung und Nachverfolgung des Projektfortschritts, um sicherzustellen, dass die Projekte rechtzeitig und in hoher Qualität ausgeführt werden.
- Überprüfung von Kundenaufträgen, Ermittlung der funktionalen Anforderungen an das Produkt und Bewertung der Möglichkeit der Implementierung von Funktionen und der Produktauslieferung.
- Bewertung des Zahlungsstatus des Kunden, Analyse der Risiken bei der Zahlungseinholung und Ausarbeitung entsprechender Pläne.
- Sicherstellung der Richtigkeit aller Pläne, Statistiken und Dokumenteninformationen des internen Bürosystems.

Ihr Profil

- Einschlägige Erfahrung im Bereich Vertrieb
- Einschlägige Erfahrung im Bereich Service
- Erfahrung im Umgang mit technischen Produkten
- Erfahrung in der Windindustrie
- Pragmatisch und mit praxisorientierter Einstellung
- Strukturierte und sorgfältige Arbeitsweise
- Hohes Sicherheitsbewusstsein
- Offenheit, Feedback zu geben und zu erhalten
- Leidenschaft für den Beruf
- Hochschulabschluss in Wirtschaftsingenieurwesen, Maschinenbau, Umwelttechnik, Betriebswirtschaft oder ähnlichem
- Fließende Englischkenntnisse
- Hohe technische Affinität

Einsatzort: Hamburg

Anstellungsstatus: Festanstellung