

ALS ZUKUNFTS- UND WACHSTUMSORIENTIERTES UNTERNEHMEN DER SCHUNK GROUP SUCHEN WIR SIE ALS

Senior Sales Manager (m/w/d) Lithographie



Vollzeit



unbefristet



Willich



Die Schunk Group ist ein global agierender Technologiekonzern mit über 10.000 Beschäftigten in 26 Ländern. Das Unternehmen ist ein führender Anbieter von Produkten aus Hightech-Werkstoffen – wie Kohlenstoff, technischer Keramik und Sintermetall – sowie von Maschinen und Anlagen – von der Umweltsimulation über die Klimatechnik und Ultraschallschweißen bis hin zu Optikmaschinen. Als stiftungsgeführtes Unternehmen sind unser Anspruch und unsere Ziele selbst nach über einhundert Jahren unverändert: Die gesunde Weiterentwicklung des Unternehmens und die Erhaltung der Unabhängigkeit, finanzielle Stabilität, profitables Wachstum und globale Präsenz.

Unterstützen Sie die Schunk Ingenieurkeramik GmbH, einen der weltweit führenden Spezialisten im Bereich der technischen Keramik. Unsere Lösungen aus Siliziumcarbid und Aluminiumoxid kommen auf Grund ihrer herausragenden Eigenschaften in zahlreichen industriellen Anwendungen zum Einsatz, vom Ofen- und Anlagenbau bis hin zum Ballistikschatz.

Das erwartet Sie:

- Die Planung und Umsetzung von Kundenprojekten im Bereich keramischer Produkte für die Halbleiterfertigung insbesondere Lithographie und innovativer Technologien sowie Kundensupport für unsere Produkte und Lösungen
- Die Zusammenarbeit in einem funktionsübergreifenden Team zur Entwicklung und Umsetzung unserer langfristigen Strategie als wichtiger Wachstumstreiber für das Lithographie - Geschäft gehört zu Ihrem Verantwortungsbereich
- Sie betreuen und akquirieren eigenverantwortlich Neukunden im In- und Ausland innerhalb des Verantwortungsbereichs
- Sie erarbeiten Forecasts und Business Cases und sind verantwortlich für die Ausarbeitung von Angeboten inklusive Angebotsverfolgung
- Sie beobachten Entwicklungstrends und führen Wettbewerbsanalysen durch, um das Produktportfolio strategisch weiterzuentwickeln

Was wir bieten:

- Herausforderungen - Verantwortungsvolle und abwechslungsreiche Tätigkeiten in einem internationalen Technologiekonzern
- Gutes Betriebsklima - Wertschätzende, dynamische und partnerschaftliche Zusammenarbeit
- Karrierechancen - Gezielte Entwicklungsprogramme zur Erreichung Ihrer Karriereziele
- Weiterbildungsmöglichkeiten - Ressourcenorientierte und persönliche Weiterentwicklung für eine langfristige Perspektive

- Langfristige Perspektiven in einem stark wachsenden Unternehmen
- Die Vorteile einer Stiftung in Kombination mit der Sicherheit eines tarifgebundenen Unternehmens



Mobiles Arbeiten



Flexibles Arbeiten & Gleitzeit



Vereinbarkeit von Beruf und Familie



Zeitwertkonto



Weiterbildung & Entwicklung



Attraktive Vergütung -
tarifgebunden



Gewinnbeteiligung



Metallrente &
betriebliche
Altersvorsorge



Betriebspension



30 Tage
Jahresurlaub



Jobrad



Kostenlose Parkplätze
& E-Ladesäulen



Corporate Benefits



Stiftungsgeführtes
Unternehmen

Das bringen Sie mit:

- Ein erfolgreich abgeschlossenes Studium im Bereich Maschinenbau, Ingenieurwesen, Wirtschaftsingenieurwesen oder in einer vergleichbaren Fachrichtung
- Mehrjährige Berufserfahrung im Bereich Sales, Business Development oder Produktmanagement, idealerweise im Bereich Lithographie
- Sie zeichnen sich durch eine hohe technische Affinität und analytisches Denkvermögen aus und können komplexe Zusammenhänge schnell erfassen und verständlich kommunizieren
- Flexibilität und eine hohe Reisebereitschaft zählen zu Ihren Stärken, ebenso wie eine ausgeprägte Team- und Kommunikationsfähigkeit
- Sie bringen eine hohe Einsatzbereitschaft, Eigeninitiative und Kundenorientierung mit und haben sehr gute Kenntnisse in MS-Office sowie CRM-Systemen, vorzugsweise C4C; Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse runden Ihr Profil ab