



SEPIA/KOPFFÜSSER
(Sepia pharaonis)

Intelligenter
Anpassungsspezialist.
Lebensraum: indischer Ozean



SALES MANAGER (M/W/D)
(Schottelus customerus)

Entwicklung unter Experten.
Arbeitswelt: überall, wo Wasser ist

FACETTENREICHE PERSPEKTIVEN FÜR EMPATHISCHE KUNDENEXPERTEN

YOUR PROPULSION EXPERTS

Willkommen an Bord bei Rheinkilometer 578,5. Unsere Leidenschaft sind steuerbare Antriebs- und Manövriersysteme sowie komplette Antriebsanlagen für Schiffe aller Arten und Größen. Die innovativen Systemlösungen werden in Spay am Rhein, Dörth und Wismar entwickelt, konstruiert und produziert. 12 weitere Standorte sorgen für den Vertrieb auf allen fünf Kontinenten. Mit unserem German Engineering begeistern wir die internationale Schifffahrt seit über 90 Jahren.

SALES MANAGER (M/W/D) SEGMENT TUG & OFFSHORE

An Bord ist jede Menge zu tun:

Unsere Kunden verlassen sich zu Recht auf smarte und moderne Lösungen. Mit dem Weitblick für den Markt und einem ausgeprägten, technischen Sachverstand überzeugen wir sie regelmäßig mit fachkompetenter Beratung und bedarfsgerechten Produkten.

- Betreuen von Projekten für nationale und internationale Kunden unter Beobachtung der aktuellen Marktentwicklungen hinsichtlich möglicher Trends
- Etablieren und Pflegen von Kontakten zu Werften, Designern und Entscheidungsträgern
- Unterstützen der internationalen Vertriebsteams der Niederlassung sowie Entwickeln von regionalspezifischen Absatzstrategien mit den Kollegen vor Ort
- Beraten der Kunden über die Einsatzmöglichkeiten verschiedener Antriebe, digitaler Produkte und Dienstleistungen sowie Entwickeln von Lösungen entsprechend der individuellen Kundenbedarfe
- Unterstützen des Produktmanagements durch Ihr Expertenwissen
- Zusammenarbeiten und Austauschen mit anderen Fachabteilungen zur stetigen Weiterentwicklung der Produkte und Dienstleistungen in dem Bereich Tug & Offshore
- Bewerten kommerzieller und technischer Ausschreibungsunterlagen sowie Ableiten von Projekten
- Konfigurieren von Angeboten und technischen Spezifikationen bis zum Vertragsschluss
- Arbeiten mit dem CRM-System

Ihre Qualifikation bringt uns weiter:

- Abgeschlossenes technisches Studium mit betriebswirtschaftlichen Kenntnissen
- Vertriebserfahrung sowie Marktkenntnisse im Bereich Schiffbau / Tug & Offshore
- Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Kundenorientiert und sehr gute kommunikative Fähigkeiten
- Reisebereitschaft

Damit Sie auf Erfolgskurs bleiben:

- Förderung Ihrer fachlichen und persönlichen Kompetenzen
- Ein freundliches Umfeld, das Ihre Initiative schätzt
- Systematische Weiterbildung an der SCHOTTEL Academy
- Vereinbarkeit von Beruf und Familie, z. B. durch flexible Arbeitszeiten

SCHUB FÜR KARRIEREN | [SCHOTTEL.DE](https://www.schottel.de)

BEWERBEN

Job:

Sales Manager (m/w/d)
Segment Tug & Offshore

Anstellungsart:

Vollzeit

Ort:

Spay/Rheinland-Pfalz

Kontakt:

Christian Bock

Kaufmännischer Leiter
personal@schottel.de

Anschrift:

SCHOTTEL GmbH
Personalabteilung
Mainzer Straße 99
D-56322 Spay/Rhein
www.schottel.de

Überzeugen Sie uns mit Ihrer Bewerbung und Ihrem Know-how. Senden Sie uns dazu Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen als PDF-Datei an: **Christian Bock**, personal@schottel.de. Wir freuen uns darauf, Sie kennenzulernen.

