



## **Sales Engineer für die Luftfahrtindustrie (m/w/d)**

Region: Frankfurt am Main

### **Ihre Aufgabenschwerpunkte sind:**

- Führen von eigenständigen Kundenprojekten hinsichtlich Akquisition, Angebotserstellung, Verhandlung und Vertragsabschluss
- Aktive Gestaltung der direkten Kundenkontakten zu wichtigen Luftfahrtunternehmen und technischen Entscheidungsträgern
- Mitverantwortung für die Vertragsgestaltung- und Bearbeitung (inkl. Prüfung, Kommentierung, Risikoanalyse, Zusammenfassungen, etc.)
- Erstellen technischer Angebote einschließlich Aufwandsabschätzung und Leistungsbeschreibung After-Sales-Management, sowie Koordination der zugehörigen internen Genehmigungs- und Freigabeprozesse
- Federführend bei der Erstellung und Durchführung von Verkaufskampagnen bei bestehenden und neuen Kunden
- Durchführung von Kunden- Markt- und Wettbewerbsanalysen sowie Ad-hoc-Analysen
- Pflege von Kunden- Vertrags- und Angebotsdokumenten bzw. -Daten, Ermittlung der jährlichen Kostendaten
- Enge Zusammenarbeit mit verschiedenen internen Fachbereichen und Mutterkonzern
- Jährliche Überprüfung der Preise auf Wettbewerbsfähigkeit und Margen
- Teilnahme an internationalen Messen

### **Ihr Profil:**

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium (Bachelor/Master) im Bereich Maschinenbau, Mechatronik, Elektrotechnik, oder Wirtschaftsingenieur, ggfls. anderer betriebswirtschaftlicher Abschluss mit entsprechendem technischem Verständnis
- Mehrjährige Berufserfahrung (mindestens 2 Jahre) im Bereich Vertrieb bei einem technisch produzierenden Unternehmen (idealerweise Maschinenbau, Automotive, Luftfahrt)
- Vorteilhaft sind Fachkenntnisse aus der Luftfahrt
- Sie haben eine hohe Affinität für Zahlen, insbesondere im Rahmen von vertrieblichen Kalkulationen, Analysen und Reporting.
- Ausgeprägte Kunden- und Dienstleistungsorientierung, Verhandlungsgeschick und Durchsetzungsvermögen sowie ein hohes persönliches Engagement
- Souveräner Umgang mit internen/externen Ansprechpartnern sowie Kommunikationsstärke
- Sie haben Spaß an interkulturelle Kontakten
- Internationale Reisebereitschaft
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift



### **Ihre Chance:**

- Sie erhalten eine umfangreiche Einarbeitung durch äußerst erfahrene Kollegen
- Gestaltungsspielraum und eigenverantwortliches Arbeiten
- Zukunftssicheren Arbeitsplatz in einem wachsenden Unternehmen
- internationale Tätigkeit bei lokaler Anbindung
- Vollzeit und Festanstellung, unbefristet
- Attraktives Gehaltspaket und vielfältigen Sozialleistungen
- 30 Tage Urlaub
- Kantine im Haus
- Interessante Tätigkeit in einem sympathischen Team
- Weiterbildungs- und Qualifizierungsmöglichkeiten

### **Das Unternehmen:**

Unser Mandant agiert als Tochter einer international tätigen Unternehmensgruppe – ausgehend vom Hauptsitz in Mitteleuropa – als innovativer Entwicklungspartner und Produzent im Bereich der dynamischen Luftfahrtindustrie. Dem weltweit tätigen Unternehmen, gelingt es zunehmend, sich aufgrund der außerordentlichen Innovationskraft sowie überzeugenden Entwicklungsleistung innerhalb der Branche stetig weiter zu entwickeln.

Von der Entwicklung über Produktion bis hin zur Instandhaltung muss das Unternehmen allen Anforderungen der modernen Luftfahrtindustrie gerecht werden. Die Prozesse unterliegen ständig wachsenden Anforderungen hinsichtlich Qualität und Effizienz und werden an globalen Standards gemessen.

Für die stetige Optimierung laufender Prozesse und der hohen Kundenzufriedenheit suchen wir für unseren Kunden, Sie als Sales Engineer (m/w/d) am Entwicklungs- und Produktionsstandort in Frankfurt am Main.

### **Wer sind wir:**

P-51 Headhunters® besetzt 2008 erfolgreich Fach- und Führungspositionen in den Branchen der mittelständischen Industrie, allem voran Maschinen- und Anlagenbau, Luft- und Raumfahrt, Leiterplattenfertigung, Wassertechnologie und E-Commerce. In den Bereichen Versicherungen, Finanzunternehmen und Immobilien sind wir nicht tätig. Bei allen Positionen die wir besetzen, handelt es sich um eine Festanstellung i.d.R. unbefristet direkt bei unseren Kunden.

Wir freuen uns auf Sie! Für weitere Informationen über diese Aufgabe steht Ihnen **Michael Engel** unter Tel. +49 6447-23 15 90 gerne telefonisch zur Verfügung, auch Abends und am Wochenende.

Sind Sie interessiert? Dann senden Sie uns bitte Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung an Michael Engel ([m.engel@p-51headhunters.de](mailto:m.engel@p-51headhunters.de)). Die Berücksichtigung von Sperrvermerken sowie absolute Vertraulichkeit sind selbstverständlich.



**P-51 Headhunters - Executive Search von Fach- und Führungskräften seit 2008.**

---

**Engel Personalberatung UG (haftungsbeschränkt)**

Michael Engel  
Friedenstr. 2  
35428 Langgöns

Telefon: +49 (0) 6447 231590  
Mobil: +49 (0) 1520 1754098

m.engel@p-51headhunters.de  
<http://www.p-51headhunters.de>

---