



Sales Manager (m/w/d) für Luftfahrt-Bodengeräte

Arbeitsplatz: Berlin, oder Homeoffice bundesweit möglich

Ihre Aufgaben:

- Betreuung der Kunden bundes- und europaweit, Flughäfen, Ground Handling, Airlines, etc.
- Neukundenakquise für Ground Support Equipment Produkte und Dienstleistungen (Luftfahrt-Bodengeräte)
- Operative Bearbeitung von Kundenaufträgen (für GSE, Services, Werkstatt & Consulting) von der Anfrage bis zum Ende der Verträge
- Erstellung von Vertriebsunterlagen und Erstellung von Angeboten
- Terminvereinbarung, Kundenkommunikation
- Lead-Konvertierung, Cross- & Upselling für Produkte im Bereich Luftfahrt-Bodengeräte
- Teilnahme an internationalen Fachmessen
- Bearbeitung und Pflege von CRM-Informationen
- Geräteübergaben- und Rückholung
- Reporting und Forecasting von Sales-Aktivitäten

Ihr Profil:

- Abgeschlossene kaufmännische oder technische Berufsausbildung oder Studium
- Starke kommunikative und vertriebsorientierte Persönlichkeit
- idealerweise eine hohe Affinität zur/zum Luftfahrtbranche / Aviation-Umfeld
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift, weitere Fremdsprachenkenntnisse von Vorteil
- Vorausschauende, sorgfältige, selbständige und systematische Arbeitsweise
- Verhandlungsgeschick und ein ausgeprägtes unternehmerisches Denken und Handeln
- Europaweite hohe Reisebereitschaft

Ihre Chance:

- Homeoffice möglich
- Sie erhalten eine umfangreiche Einarbeitung durch äußerst erfahrene Kollegen
- Hoher Gestaltungsspielraum und eigenverantwortliches Arbeiten
- Vollzeit (40 Std./Woche) und Festanstellung, unbefristet
- Attraktives Gehaltspaket, 30 Tage Urlaub
- Ein professionelles, engagiertes und teamorientiertes Arbeitsumfeld mit flachen Hierarchien
- Kurze Kommunikations- und Entscheidungswege
- Einen Firmen-PKW, auch zu privaten Nutzung
- Kostenloser Parkplatz auf dem Firmengelände
- Und zu guter Letzt: ein super Team in einer zukunftsträchtigen Branche mit internationalem Netzwerk

Das Unternehmen:

Unser Mandant verändert den Markt für Luftfahrt-Bodengeräte durch hervorragende Qualität, hohe Flexibilität sowie einen fairen und transparenten Preis. Mit über 6.000 Einheiten steuert und bietet das Unternehmen den Kunden eine junge und moderne Flotte zur optimalen Abfertigung rund um das Thema bodengestützte Ausrüstung für die Luftfahrt.

Zu den Kunden zählen renommierte Unternehmen im Bereich Ground Handling, Airlines und Flughäfen in Europa.



Durch den Einsatz innovativer digitaler Lösungen werden zuverlässige Daten zur Optimierung von Nutzung und Kosten geliefert. Das breite Portfolio bietet an zusätzlichen Dienstleistungen rund um die GSE-Vermietung: Beratung, Wartung, Flottenmanagement, Schulung und mehr.

Dem international tätigen Unternehmen, gelingt es zunehmend, sich aufgrund der außerordentlichen Innovationskraft sowie überzeugenden Dienstleistungen innerhalb der Branche stetig weiter zu entwickeln.

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. Bei allen Positionen die wir besetzen, handelt es sich um eine Festanstellung und 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). Die Berücksichtigung von Sperrvermerken sowie absolute Vertraulichkeit sind selbstverständlich.

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

Engel Personalberatung GmbH

Michael Engel
Friedenstr. 2
35428 Langgöns
Telefon: +49 (0) 6447 231590
m.engel@p-51headhunters.de
<http://www.p-51headhunters.de>
