



Sales Manager (m/w/d) – Luftfahrt-Bodengeräte / GSE für die Zivilluftfahrt

Standort: Berlin oder deutschlandweit im Homeoffice möglich

Ihr nächster Karriereschritt: Vertrieb in einer internationalen Zukunftsbranche!

Sie sind eine kommunikationsstarke Vertriebspersönlichkeit mit Erfahrung im technischen Vertrieb? Sie haben bereits in der Luftfahrtbranche oder in der Vermietung von Baumaschinen oder anderen schweren Geräten gearbeitet? Dann könnte diese Position genau die richtige für Sie sein!

In dieser Rolle übernehmen Sie die Verantwortung für den Vertrieb von **Ground Support Equipment (GSE)** – essenzielle Maschinen und Geräte, die für einen reibungslosen Flughafenbetrieb sorgen. Unser Mandant ist führend in diesem Markt und bietet Ihnen die Chance, aktiv zum Wachstum eines internationalen Unternehmens beizutragen.

Ihre Aufgaben:

- **Kundenbetreuung & Neukundenakquise:** Sie betreuen bestehende Kunden aus den Bereichen Flughäfen, Airlines und Ground Handling europaweit und gewinnen neue Kunden für die GSE-Produkte und Dienstleistungen.
- **Vertrieb & Beratung:** Sie verkaufen hochwertige Miet- und Serviceangebote für Luftfahrt-Bodengeräte und entwickeln maßgeschneiderte Lösungen für Ihre Kunden.
- **Projekt- & Vertragsmanagement:** Sie begleiten den gesamten Vertriebsprozess – von der ersten Anfrage bis zum Vertragsabschluss und der Übergabe der Geräte.
- **Lead-Management & Upselling:** Sie identifizieren Potenziale für Cross- und Upselling und bauen langfristige Kundenbeziehungen auf.
- **Messen & Networking:** Sie repräsentieren das Unternehmen auf internationalen Fachmessen und pflegen Ihr Branchennetzwerk.
- **CRM & Reporting:** Sie halten alle Vertriebsaktivitäten im CRM fest und erstellen Forecasts sowie Marktanalysen.

Ihr Profil:

- **Vertrieb ist Ihre Leidenschaft:** Sie haben Erfahrung im technischen Vertrieb, idealerweise im Bereich Luftfahrt, Baumaschinen oder anderer schwerer Geräte.
- **Branchenaffinität:** Sie kennen sich mit GSE, Baumaschinen oder Mietlösungen für schwere Geräte aus oder sind bereit, sich intensiv in diesen Bereich einzuarbeiten.
- **Kommunikationsstärke & Verhandlungsgeschick:** Sie überzeugen Kunden mit Ihrer lösungsorientierten Beratung und Ihrem unternehmerischen Denken.
- **Sprachkenntnisse:** Sie sprechen fließend Deutsch und Englisch, weitere Fremdsprachen sind von Vorteil.
- **Eigenverantwortliches Arbeiten:** Sie sind organisiert, zielorientiert und arbeiten strukturiert – auch im Homeoffice.
- **Reisebereitschaft:** Sie haben kein Problem damit, regelmäßig europaweit zu reisen.



Ihre Vorteile:

- **Flexibilität & Homeoffice** – Arbeiten Sie von Berlin oder deutschlandweit im Homeoffice.
- **Einarbeitung & Weiterbildung** – Lernen Sie von erfahrenen Kollegen und profitieren Sie von umfassenden Schulungen.
- **Attraktives Gehaltspaket** – Eine leistungsgerechte Vergütung sowie 30 Tage Urlaub.
- **Firmenwagen zur privaten Nutzung** – inklusive kostenlosem Parkplatz auf dem Firmengelände.
- **Internationales Netzwerk** – Arbeiten Sie in einem Unternehmen mit namhaften Kunden und globaler Reichweite.
- **Flache Hierarchien & schnelle Entscheidungen** – Bringen Sie eigene Ideen ein und gestalten Sie aktiv mit.
- **Ein starkes Team in einer zukunftsorientierten Branche** – Profitieren Sie von einem professionellen und motivierten Arbeitsumfeld.

Über das Unternehmen:

Unser Mandant ist einer der führenden Anbieter für Luftfahrt-Bodengeräte (Ground Support Equipment, GSE). Mit einer Flotte von über 10.000 Geräten unterstützt das Unternehmen renommierte Flughäfen, Airlines und Ground Handling Firmen europaweit.

Dank innovativer, digitaler Lösungen bietet unser Mandant maßgeschneiderte Services zur Kosten- und Effizienzoptimierung. Neben der Vermietung von GSE umfasst das Portfolio auch Beratung, Wartung, Flottenmanagement und Schulungen.

Durch kontinuierliche Innovation und höchste Servicequalität entwickelt sich das Unternehmen stetig weiter – und Sie können Teil dieser Erfolgsgeschichte werden!

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, Elektronikindustrie, Umwelttechnologie 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>
