

ZUKUNFT MACHEN.
ARE YOU THE ONE?



Area Sales Manager (m/w/d)

TK Fahrtreppen GmbH

Städte zu den lebenswertesten Orten weltweit zu machen – das ist unser Bestreben. Dabei treiben wir eine Industrie voran, die täglich mehr als eine Milliarde Menschen bewegt. Wir verändern unser Geschäft, indem wir unsere Branche ständig neu erfinden, uns selbst herausfordern und die Zusammenarbeit mit internen und externen Partnern intensivieren. Wir setzen auf unsere einzigartigen Ingenieursfähigkeiten, um bereits existierende Produkte zu optimieren und neue zu kreieren. Zudem finden wir kundenorientierte Lösungen, die auf echte Mobilitätsbedürfnisse angepasst sind.

Die TK Fahrtreppen GmbH entwickelt, produziert und vertreibt mit einer Belegschaft von rund 450 Mitarbeitern Fahrtreppen und Fahrsteige für den privaten und öffentlichen Bereich. Als Komplettanbieter im Premiumbereich liefert das Unternehmen weltweit anspruchsvolle Verkehrs- und Kaufhausanlagen.

Ihre Aufgaben

- Mitwirkung bei der Festlegung von Preis-Niveaus für Märkte, Produkte, Optionen, Sonderwünsche
- Beobachtung von Marktentwicklungen, Wettbewerbsbeobachtung und -analyse, inkl. Sammeln der Marktanforderungen und deren Bewertung, Entwicklung von Vertriebsstrategien für Teilmärkte und Key Accounts
- Setzen von internen Richtlinien für die Anbahnung und Abwicklung von Kundenaufträgen
- Mitwirkung an der Erstellung von Verkaufsunterlagen und -tools sowie Erstellung von Angeboten
- Konfiguration und Kalkulation von Fahrtreppen/Fahrsteigen
- Begleitung bei Kundengesprächen und Klärung offener Fragen mit den TK Vertriebsorganisationen sowie Unterstützung dieser, ggf. auch vor Ort
- Ermittlung des Angebotspreises anhand von Vorgaben der Abteilungs- oder Geschäftsleitung
- Einholung und Beantragung von konzerninternen Freigaben sowie externe Genehmigungen durch den Kunden
- Bereitstellung von Daten und Reports für den Head of Sales, European Sales Director und die Geschäftsführung sowie Vorbereitung des Reportings an alle Hierarchie-Ebenen
- Zusammenarbeit mit dem Project Management, Einarbeitung in diesen Bereich und Unterstützung des Project Management Teams bei Bedarf
- Planung und Durchführung von Trainings, Zusammenarbeit mit TK Organisationen

Ihr Profil

- Master oder gleichwertiger Hochschulabschluss im Bereich Maschinenbau, Wirtschaftsingenieurwesen, oder vergleichbar mit sehr guten technischen und betriebswirtschaftlichen Kenntnissen
- Umfassende Produktkenntnisse und sehr gute Kenntnisse der Fertigungsabläufe wünschenswert
- Verständnis für Fertigungsprozesse und -verfahren
- Grundkenntnisse im Vertragsrecht und Rechnungswesen
- Flexibilität, Teamfähigkeit, Kommunikationsfähigkeit, Zuverlässigkeit und Verantwortungsbewusstsein
- Sehr gute EDV-Kenntnisse (MS-Office, VISTA, SAP-Module SD, PP und PS) sowie der Variantenkonfiguration
- Verhandlungssicheres Englisch in Wort und Schrift, weitere Fremdsprachen sind von Vorteil
- Reisebereitschaft

Was wir Ihnen bieten

Wir wertschätzen Vielfalt und begrüßen daher alle Bewerbungen – unabhängig von Geschlecht, Nationalität, ethnischer und sozialer Herkunft, Religion/Weltanschauung, Behinderung, Alter sowie sexueller Orientierung und Identität. Wenn Ihnen das genauso wichtig ist wie uns, dann bewerben Sie sich jetzt!

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

Bitte nutzen Sie unser Bewerbungsformular unter: <https://jobs.tkelevator.com/de/area-sales-manager-mwdivers!800943!de!326/>

Eine gute Bewerbung sollte aus Anschreiben, Lebenslauf, aktuellen Zeugnissen und (falls vorhanden) Zertifikaten bestehen und uns vor allem einen Eindruck von Ihren fachlichen und persönlichen Qualitäten vermitteln.