



SALES MANAGER – MOTORS & DRIVE SOLUTIONS (M/W/D)

AUMA Motors + Systems ist als Mitglied der AUMA Unternehmens-Gruppe ein wachstumsstarkes Technologieunternehmen der Antriebstechnik für individuelle, elektrische Antriebslösungen mit Sitz im Großraum Stuttgart. Für unsere Kunden sind wir Spezialist und Hersteller von anspruchsvollen Antriebskomponenten und Komplettmotoren mit hoher technischer Lösungskompetenz. Als ganzheitlicher Entwicklungspartner lösen wir individuelle Kundenprobleme und -spezifikationen und schaffen durch eine hohe Entwicklungs- und Wertschöpfungstiefe innerhalb unserer Unternehmensgruppe Mehrwerte für unsere Kunden.

Unsere Zugehörigkeit zur AUMA-Gruppe macht uns zu einem wertvollen Business-Partner. Die AUMA-Gruppe ist international tätig, mit 70 Standorten weltweit und einer stark wachsenden Mitarbeiteranzahl von derzeit 2.700 Mitarbeitern.

Im Zuge weiteren Wachstums suchen wir einen engagierten, motivierten und markterfahrenen

Sales Manager – Motors & Drive Solutions m/w/d

Ihre Aufgaben

- Sie sind für die fachliche und disziplinarische Führung von aktuell 4 Mitarbeitern (m/w/d) aus den Bereichen Vertrieb und Auftragsabwicklung verantwortlich und berichten direkt an die Geschäftsführung.
- Sie verantworten den gesamten Vertriebsprozess für unsere Elektromotoren von Vor-Ort-Terminen über die Angebotsvorbereitung und -verhandlung bis hin zum Vertragsabschluss.
- Sie leiten Kundenprojekte und bilden die Schnittstelle zwischen unseren Kunden und unseren technischen Bereichen.
- Sie präsentieren unsere Produkte sowohl beim Kunden als auch bei Messeauftritten und erstellen aussagekräftige Verkaufsunterlagen.
- Sie pflegen unsere bestehenden Kundenbeziehungen und akquirieren Neukunden, hierzu besuchen Sie regelmäßig unsere Kunden und Interessenten, überwiegend in Deutschland.
- Sie führen die Bedarfs- und Umsatzplanung durch und sichern durch einen rollierenden Forecast frühzeitig die notwendigen Informationen für die nachgelagerten Produktionsbereiche innerhalb der Unternehmensgruppe.

Ihr Profil

- Sie haben fundiertes technisches, methodisches und kaufmännisches Know-how erworben, beispielsweise über ein erfolgreich abgeschlossenes technisches Studium oder über eine technische Ausbildung mit Weiterbildung zum Techniker (m/w/d) oder technischem Betriebswirt.
- Sie haben Erfahrung im Vertrieb, Key Account Management oder Produktmanagement von technisch anspruchsvollen Produkten (vorzugsweise Elektromotoren).
- Als entscheidungsstarker, lösungsorientierter, unternehmerischer „Allrounder“ und „Macher“ beherrschen Sie die Balance zwischen strategischer und operativer Arbeit in einem modernen mittelständischen Umfeld mit enormen Wachstumspotentialen und hohen Freiheitsgraden.
- Sie verfügen über sehr gute Englischkenntnisse. Der Reiseanteil liegt bei ca. 30% innerhalb der DACH Region. Dienstsitz ist der Firmensitz im Großraum Stuttgart.

AUMA – ein Unternehmen in Bewegung

Neben interessanten und vielseitigen Aufgaben in einem dynamischen Unternehmen bietet AUMA Motors + Systems ein gutes Arbeitsklima, leistungsgerechte Bezahlung, flexible Arbeitszeitmodelle und vorbildliche Sozialleistungen.