https://www.timm-technology.com/de/job/sales-manager-vertriebsingenieur-m-w-d/

Sales Manager / Vertriebsingenieur (m/w/d) Explosionsschutz

Arbeitgeber
Timm Technology GmbH

BESCHÄFTIGUNGSART
Vollzeit

ARBEITSORT
Senefelder-Ring 45, 21465, Reinbek

DATUM DER VERÖFFENTLICHUNG
13. Mai 2025

Beschreibung

Seit mehr als 60 Jahren schützen unsere Produkte Menschenleben, Umwelt und Betriebsanlagen. Wir sind führender Entwickler und Hersteller hochwertiger Sicherheitstechnologie „Made in Norddeutschland“ für den Bereich Intelligenter Explosionsschutz.

Unsere Produkte sorgen weltweit für **Sicherheit** auf Tanklagern, in Häfen und einer Vielzahl weiterer Industriebereiche bei der Befüllung oder Entleerung von Gebinden aller Art. Das **eigens entwickelte, intelligente Explosionsschutzkonzept** (IEPC) ermöglicht die einfache Inbetriebnahme und Wartung unserer Geräte unter Einhaltung höchster sicherheitstechnischer Standards – einer der Gründe, warum wir Technologieführer in unserer Nische sind.

Für unser Vertriebsteam im Bereich Explosionsschutz suchen wir ab sofort einen **Sales Manager** / **Vertriebsingenieur** (m/w/d), der diese Aufgabe mitgestalten will!

ZUSTÄNDIGKEITEN

Tun Sie, was Sie am besten können

- Sie **steigern** die Verkaufszahlen unserer Geräte für den Bereich Explosionsschutz
- Sie **lieben** die **Herausforderung** abwechslungsreicher Aufgabenstellungen und haben idealerweise bereits Erfahrung im Vertrieb erklärungsbedürftiger Produkte
- Sie generieren **proaktiv** neue Kunden und pflegen bestehende Kundenbeziehungen unter Zuhilfenahme unseres CRM-Systems
- Sie **erkennen** vorhandene **Potentiale** von Märkten und nutzen diese erfolgreich für den Vertrieb unserer Produkte
- Sie **entwickeln** effiziente **Vertriebsstrategien** und verfolgen zielführende Projekte
- Sie **erarbeiten** mit unserem Marketing überzeugende Inhalte in Form von Fachartikeln, Produkt-Webinaren und -dokumentationen sowie Präsentationen für unsere begleitenden Online- und Offline Marketingaktivitäten im Bereich Explosionsschutz
- Sie **entwickeln** und verfolgen **Ideen** für die weitere Geschäftsentwicklung des Bereichs
- Sie **betreuen** unser Vertriebspartnernetzwerk im Bereich Explosionsschutz hinsichtlich Schulung, Beratung und gemeinsamer Kundenbesuche

QUALIFIKATIONEN

Überzeugen Sie uns mit Ihrer Persönlichkeit

- Sie haben eine ausgeprägte **Kunden- und Dienstleistungsorientierung** mit Reisebereitschaft (Umfang ca. 20%)
- Sie besitzen **Team- und Kommunikationsstärke** mit einem überzeugenden, offenen Auftreten

- Sie verfügen über ein **gutes technisches Verständnis** und die **Begeisterung für den Vertrieb**
- Sie sind verhandlungssicher in **deutscher** und **englischer Sprache**
- Sie haben ein **abgeschlossenes Studium des Wirtschafts-/Ingenieurwesens** oder Vergleichbares

Wir bieten
Das erwartet Sie bei TIMM

Als modernes und flexibles, mittelständisches Unternehmen bieten wir Ihnen neben attraktiven Bedingungen **eigene Gestaltungsmöglichkeiten** in der Weiterentwicklung des Vertriebs.

Sie erhalten

- eine **individuelle und gründliche** Einarbeitung
- 30 Tage Urlaub und eine **unbefristete Anstellung**
- eine **leistungsorientierte Vergütung**, die Ihrer Expertise gerecht wird
- eine **moderne Ausstattung** in einem professionellen Umfeld
- bis zu 2 Tage / Woche **Homeoffice** nach erfolgreicher Einarbeitung
- einen **wertschätzenden** Umgang im Team
- **flexible Arbeitszeiten** mit 1 Gleittag / Monat

Und wir **unterstützen** Sie:

Die **persönliche Weiterentwicklung** Ihrer Kompetenzen ist Teil unserer Firmenphilosophie!

Kontakt
Ihre aussagekräftige Bewerbung richten Sie bitte an unsere Personalleiterin
Frau Kathrin Sperling unter bewerbung@timm-technology.de