



<https://www.timm-technology.com/de/job/vertriebsmitarbeiter-m-w-d-explosionsschutz/>

Sales Manager / Vertriebsmitarbeiter (m/w/d) – Technischer B2B-Vertrieb | Explosionsschutz

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 Technologie-führer in unserer Nische sind.

Für unser internationales Vertriebsteam im Bereich Explosionsschutz suchen wir ab sofort einen technikbegeisterten **Vertriebsmitarbeiter** (m/w/d) mit digitaler Affinität, der diese Aufgabe mitgestalten will!

ZUSTÄNDIGKEITEN

Ihre Aufgaben

- **Aktiver Verkauf:** Ob telefonisch, im direkten Kontakt oder digital – Sie vertreiben unsere Produkte über alle Kanäle.
- **Kundenmanagement:** Sie übernehmen die proaktive Neukundenakquise und pflegen langfristige Beziehungen zu Bestandskunden.
- **Datengetriebener Vertrieb:** Sie nutzen moderne KI-Tools für Wettbewerbs- und Marktanalysen sowie zur Identifizierung neuer Kundenpotenziale.
- **Produkt-Expertise:** Sie erarbeiten, erstellen und führen Produkt-Webinare, Dokumentationen und Präsentationen durch.
- **Angebotsprozess:** Sie erstellen Angebote und verfolgen diese konsequent nach.
- **Partnerbetreuung:** Sie schulen, beraten und besuchen unser internationales Vertriebspartnernetzwerk.
- **Reisetätigkeit:** Sie sind bereit für internationale Dienstreisen zu Kunden und Messen (Umfang ca. 20%).

QUALIFIKATIONEN

Ihr Profil

- **Digitale Kompetenz:** Sie sind offen für die Nutzung vertriebsunterstützender KI-Tools und bringen idealerweise bereits erste Erfahrungen mit entsprechenden Anwendungen mit.
- **B2B-Erfahrung:** Sie verfügen über fundiertes Verständnis vertrieblicher Zusammenhänge im B2B-Umfeld, auch im Bereich E-Commerce.
- **Soft Skills:** Sie zeichnen sich durch Team- und Kommunikationsstärke sowie ein überzeugendes und offenes Auftreten aus.
- **Technisches Verständnis:** Sie begeistern sich für Technik und den

Arbeitgeber

Timm Technology GmbH

BESCHÄFTIGUNGSART

Vollzeit

ARBEITSORT

Senefelder-Ring 45, 21465,
Reinbek

DATUM

VERÖFFENTLICHUNG

22. Dezember 2025

DER

Vertrieb erklärungsbedürftiger Produkte.

- **Sprachkenntnisse:** Sie sind verhandlungssicher in Deutsch und Englisch.

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 bewerbungen@timm-technology.de