

Mit tollen Produkten und Lösungen Made in Germany für sichere Energieversorgung an Land und auf dem Wasser und Schutz von Energieversorgungsanlagen seit über 50 Jahren am Markt, dazu innovativ, flexibel und extrem kundennah – das ist die stuckeGROUP mit Hauptsitz in Hamburg.

An verschiedenste Kunden, für die eine sichere Energieversorgung essenziell wichtig ist, vertreiben wir unsere Produkte und Lösungen weltweit. Dazu gehören unter anderem Schiffbauer und Werften, Reedereien und Consultants. Die Nähe zu unseren Kunden, ein tiefes Verständnis ihrer Anforderungen, ein umfassender After-Sales-Service sowie gute Erreichbarkeit sind uns sehr wichtig.

Werden Sie Teil des stucke Teams als

Sales Manager / Key Account Manager Schutzgeräte für Schiffbau & Offshore (m/w/d)

Ihre Aufgaben:

- unseren potenziellen, neuen und bestehenden Kund*innen präsentieren und erklären Sie unser umfassendes, komplexes und flexibles Produkt- und Serviceportfolio
- die von Ihnen betreuten Kunden sind beispielsweise Werften, Schiffbauer, Reedereien und Berater weltweit. Vom Erstkontakt bis zum After-Sales-Service sind Sie Ansprechpartner*in
- Ihre große Leidenschaft sind die Identifikation von neuen Zielmärkten sowie die Entwicklung und Umsetzung erfolgreicher Vertriebsstrategien
- in enger Zusammenarbeit mit der technischen Projektleitung erstellen Sie Kalkulationen, technische Spezifikationen und konkrete Angebote

Das bieten wir Ihnen:

- einen unbefristeten Arbeitsvertrag mit Möglichkeiten zur Weiterentwicklung
- wir überzeugen durch gute Bezahlung sowie Urlaubs- und Weihnachtsgeld
- zur beruflichen und auch privaten Nutzung stellen wir Ihnen einen Dienstwagen bereit
- strukturierte Einarbeitung und Unterstützung im Team sind bei uns selbstverständlich
- unsere Arbeitsplätze sind barrierefrei, großzügig, hell, ergonomisch und haben die neuesten technischen Standards
- Sie profitieren Sie von direkten Entscheidungswegen in einem mittelständischen, stetig wachsenden Unternehmen
- Sie übernehmen Verantwortung für anspruchsvolle und abwechslungsreiche Aufgaben und Projekte
- täglich gibt es neue Impulse in einem internationalen Team verschiedenster Altersgruppen
- für Ihr Wohlbefinden sorgen wir durch Getränke und das Bezuschussen des Mittagessens in der Kantine
- flexible Arbeitszeiten lassen sich gut mit Ihrem Privatleben vereinbaren
- Parkplätze auf dem Firmengelände können Sie selbstverständlich nutzen
- natürlich feiern wir auch gerne zusammen und haben Spaß bei der Arbeit

Das bieten Sie uns:

- Sie haben eine kaufmännische oder technische Ausbildung oder ein entsprechendes Studium, sind z.B. Industriekaufmann, Fachwirt, Betriebswirt, Elektriker, Elektroniker, Mechatroniker, Elektrotechniker, Energietechniker, Techniker, Elektroingenieur oder aber Quereinsteiger mit elektrotechnischem Verständnis
- punkten können Sie mit Kenntnissen in elektrotechnischen Schiffsanwendungen und Erfahrung in Schiffbauprojekten
- Englisch und Deutsch beherrschen Sie verhandlungssicher in Wort und Schrift, um weltweit mit unseren Kund*innen kommunizieren zu können
- Sie haben Spaß daran, die Wünsche und Anforderungen unserer Kunden zu verstehen und die für diesen Kunden beste und wirtschaftlichste technische Lösung zu finden
- Ihr oberstes Ziel sind noch mehr und zufriedene Kunden, die Sie gerne informieren, begeistern und überzeugen
- Erfahrung aus international tätigen Unternehmen bringen Sie mit und sind aufgeschlossen und anpassungsfähig gegenüber anderen Kulturen
- durch empathisches, seriöses und sicheres Auftreten zeichnen Sie sich aus

Werden Sie Teil eines motivierten und leistungsstarken Teams, um die Herausforderungen des modernen Power Managements von morgen gemeinsam anzugehen und umzusetzen. Bewerben Sie sich mit Angabe der Job-ID **Ve512209**, gerne mit Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihrem frühestmöglichen Eintrittstermin, unter jobs@stuckegroup.de.

Bei Fragen freuen sich Volker Dembowski unter 040/227468-15 oder Maren Thomsen unter 040/227468-11 auf Ihren Anruf.

