

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

Wir vertreiben unsere Produkte und Lösungen an verschiedenste Kunden weltweit, für die eine sichere Energieversorgung essenziell wichtig ist. 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:

- Sie präsentieren und erklären unseren potenziellen, neuen und bestehenden Kund*innen 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
- Sie identifizieren neue Zielmärkte und sind für die Entwicklung und Umsetzung erfolgreicher Vertriebsstrategien verantwortlich
- Kalkulationen, technische Spezifikationen und konkrete Angebote erstellen Sie in Zusammenarbeit mit der technischen Projektleitung

Das bieten wir Ihnen:

- einen unbefristeten Arbeitsvertrag
- 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
- täglich gibt es neue Impulse in einem internationalen Team verschiedenster Altersgruppen
- flexible Arbeitszeiten lassen sich gut mit Ihrem Privatleben vereinbaren
- Parkplätze auf dem Firmengelände können Sie selbstverständlich nutzen
- Sie profitieren Sie von direkten Entscheidungswegen in einem mittelständischen, stetig wachsenden Unternehmen
- Sie übernehmen Verantwortung für anspruchsvolle und abwechslungsreiche Aufgaben und Projekte
- für Ihr Wohlbefinden sorgen wir durch Getränke und das Bezuschussen des Mittagessens in der Kantine
- 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
- mit Kenntnissen in elektrotechnischen Schiffsanwendungen und Erfahrung in Schiffbauprojekten punkten Sie
- um weltweit mit unseren Kund*innen kommunizieren zu können, beherrschen Sie Englisch und Deutsch verhandlungssicher in Wort und Schrift,
- Ihr oberstes Ziel sind noch mehr und zufriedene Kunden, die Sie gerne informieren, begeistern und überzeugen
- Sie haben Spaß daran, die Wünsche und Anforderungen unserer Kunden zu verstehen und die für diesen Kunden beste und wirtschaftlichste technische Lösung zu finden
- 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

Kommen Sie in unser motiviertes und leistungsstarkes Team, um die Herausforderungen des modernen Power Managements von morgen gemeinsam anzugehen und umzusetzen. Bewerben Sie sich mit Angabe der Job-ID **Ve622212**, 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.

