



SIKORA
Technology To Perfection

Ein Angebot – eine fantastische Chance

Als Global Player und Hersteller innovativer Mess-, Regel-, Inspektions-, Analyse- und Sortiertechnologien für die Bereiche Draht & Kabel, Rohr & Schlauch, Glasfaser und Kunststoff ist SIKORA in den bedeutendsten Wachstumsregionen präsent. Rund 300 Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen in Bremen und den internationalen Niederlassungen bieten unseren Kunden zukunftsweisende Produktlösungen und herausragenden Service.

Werden Sie zum nächstmöglichen Zeitpunkt Teil unseres erfolgreichen **Teams Sales – hose and tube in Bremen** als **Area Sales Manager (w/m/d)**.

Area Sales Manager (w/m/d), gern erfahrener Vertriebsingenieur (w/m/d) – Sales International

Diese Aufgaben erwarten Sie:

- Proaktiv bauen Sie den internationalen Vertrieb unserer Technologien für den Rohr- und Schlauchmarkt weiter aus.
- Unsere zukunftsweisenden Produkte und Serviceleistungen sind technisch komplex – Sie beraten den Kunden fachlich versiert vor Ort und dürfen sich daher auf etwa 30% Reisetätigkeit freuen.
- Ihre Projekte verfolgen Sie von der Angebotserstellung über sämtliche technische Klärungen bis zum wirtschaftlichen Projektabschluss.
- Mit Fachkompetenz und Überzeugung vertreten Sie uns auf nationalen und internationalen Messen.
- Hausaufgaben: Für Ihr Agieren im Wettbewerb führen Sie betriebswirtschaftliche Recherchen durch, werten Ihre Aufträge nach wirtschaftlichen Kriterien aus und analysieren stetig den Markt.
- Impuls: Mit Ihrem direkten Draht zu den Bedarfen unserer Kunden greifen Sie aufmerksam neue Herausforderungen für unsere Produktentwicklungen auf.

Das wünschen wir uns von Ihnen:

- Ihre Grundlage ist idealerweise ein technisch gelagertes Studium, das Sie als Ingenieur bzw. M. Eng. oder Techniker (w/m/d) beispielsweise in Verfahrenstechnik oder im Maschinen- und Anlagenbau abgeschlossen haben.
- Als Sales Engineer, Vertriebsingenieur oder Vertriebstechniker (w/m/d) haben Sie mehrjährige Erfahrung im internationalen Vertrieb von technisch anspruchsvollen Investitionsgütern gesammelt und hier Ihren Kundenkreis auch bereits eigenständig ausgebaut.
- Sie treten verbindlich, überzeugend und souverän auf, haben den Kunden im Fokus und beraten zielorientiert.
- Dazu haben Sie verhandlungssicheres Englisch, Spanisch und idealerweise noch eine weitere Sprache im Gepäck.
- Für Ihre Dienstreisen bringen Sie Mobilität und Flexibilität mit.

Das bieten wir Ihnen:

- Eine Position, in der Sie wachsen können, in einem modernen und kommunikativ ausgerichteten Unternehmen
- Attraktive Entlohnung aus Fixgehalt und Bonus sowie die Möglichkeit zur Altersvorsorge
- Betriebliches Gesundheitsmanagement mit Massagen und Yogakursen
- Betriebsrestaurant «Roofgarden», wöchentliches Vitamintaxi, kostenlose Getränke
- Flexible Arbeitszeiten und Eltern-Kind-Büro mit Spielecke
- Individuelle Weiterbildungsmöglichkeiten und Trainings
- Interaktion durch regelmäßige Firmenveranstaltungen
- Einen Dienstwagen, auch zur privaten Nutzung, sowie stadtnahe Lage mit guter Verkehrsanbindung und kostenlosen Parkplätzen

Bewerbungen, unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung, und Rückfragen an
job@sikora.net oder **+49 421 48900 0**
SIKORA AG, Katja Mühlenbruch (HR), Bruchweide 2, 28307 Bremen
www.sikora.net

www.sikora.net/karriere