



VERTRIEBSINGENIEUR (m/w/d)

TECHNICAL SALES MANAGER (m/f/d)

 VON ARDENNE GmbH

 Dresden

 ab sofort

 Vollzeit

Internationaler Technologiekonzern | Mehr als 1000 Mitarbeitende in 6 Ländern | Entwicklung und Fertigung von Anlagen für die Vakuumbeschichtung | Mehr als 60 Jahre Erfahrung | Anlagen dienen der Herstellung nachhaltiger Produkte

Bei VON ARDENNE zählen Persönlichkeit, Fähigkeiten und Leistung – ganz unabhängig von Alter, Herkunft, Geschlecht, Identität, Behinderung oder Weltanschauung. Wir arbeiten in einem modernen und professionellen Umfeld zusammen und leben eine Kommunikationskultur, die von Expertenwissen und Teamgeist geprägt ist.



Flexible Arbeitszeitmodelle

Bis zu 32 Tage Urlaub / Bezahlte Freistellung
Familienfreundliches Unternehmen
(z. B. Kindergartenzuschuss)

Mobiles Arbeiten

Firmenhandy und Firmenlaptop
Individuelle Entwicklungs- und
Weiterbildungsmöglichkeiten
Leistungsgerechte Vergütung
inkl. Sonderzahlungen

Preiswerte Frühstücks- und Mittagsangebote in
unserem Betriebsrestaurant
Lukrative Mitarbeitererrabatte
Betriebliche Altersvorsorge

Jobticket und Jobbike

Firmenevents

Sport- und Gesundheitsangebote
Fahrradstellplätze, Dusch-
und Umkleieräume

Gute Verkehrsanbindung inklusive

Parkplätzen und Einkaufsmöglichkeiten



Sie haben Interesse?

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung unter
Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Kündigungs-
frist. Bitte bewerben Sie sich online über unser
Karriereportal auf unserer Homepage.



Sie haben Fragen? Gerne können Sie sich an unser
Recruiting-Team wenden: jobs@vonardenne.biz



VIELSCHICHTIGE PERSPEKTIVEN

Verstärken Sie unser Vertriebsfeld Energy Conversion & Storage als Technical Sales Manager eines wachsenden Familienunternehmens, in dem man noch Dinge selbst bewegen kann. Werden Sie Teil eines Teams, welches mit seinen innovativen Anlagen die globalen Herausforderungen der Energiewende und Mobilität der Zukunft beflügelt und seinen Kunden maßgeschneiderte Lösungen für deren ambitionierte Ziele zur Verfügung stellt. Erweitern Sie mit uns dabei stetig Ihr Wissen und entwickeln Sie sich gemeinsam mit uns immer weiter.



GEMEINSAM VERANTWORTUNG ÜBERNEHMEN

- Betreuung und systematische Erweiterung des internationalen Kundenstamms
- Analyse von Marktinformationen zur strategischen Vertriebsplanung
- Kontinuierlicher Abgleich der Marktanforderungen mit den Leistungsmerkmalen des Produktportfolios und Erkennen des Bedarfs an Produktentwicklung
- Verständnis der Bedürfnisse unserer Kunden und Präsentation neuer Ideen und Lösungsansätze Anhand unseres Produktportfolios
- Gemeinsames Erarbeiten von kundenspezifischen Lösungen mit unseren Fachabteilungen
- Bearbeitung der Vertriebsprojekte von der Anbahnung über das Engineering bis zum Vertragsabschluss
- Übergabe und Begleitung der Umsetzung mit dem Projektmanagement
- Vertretung des Vertriebsfeldes auf internationalen Messen und Konferenzen



EIGENE KOMPETENZEN EINBRINGEN

- Erfolgreicher Hochschulabschluss in einem ingenieur- oder naturwissenschaftlichen Fachgebiet
- Mehrjährige Berufserfahrung im Bereich Brennstoffzellen, Elektrolyseure bzw. Redox-Flow-Batterien, vorzugsweise auf Stack-Ebene
- Hervorragendes allgemeines technisches Verständnis
- Überzeugend durch Kommunikations- und Konzeptionsstärke sowie eine ausgeprägte Kundenorientierung
- Rasche Durchdringung komplexer Sachverhalte und Erfassung des Wesentlichen
- Verhandlungssicheres Englisch in Wort und Schrift
- Loyalität, angemessenes Maß an Mobilität und Flexibilität