



Lufthansa Technik AERO Alzey – 100% Tochter der Lufthansa Technik AG – mit einer auf das globale Business ausgerichteten Struktur, ist ein stetig expandierendes, zukunftsorientiertes Unternehmen in der Überholung, Instandhaltung und Modifikation von Triebwerken weltweit.

Wir suchen für unser Unternehmen in Alzey/Rheinland-Pfalz zum nächstmöglichen Termin eine/n

Regional Sales Manager/in

Als Regional Sales Manager innerhalb unseres Teams sind Sie verantwortlich für die Erstellung, Planung und Umsetzung der regionalen Vertriebsstrategie für den Verkauf von Service/Wartungsverträgen

- Zur (Neu-)Kundengewinnung in der Vertriebsregion und der Realisierung abgestimmter Auftragseingangs-, Umsatz-, Ertragsziele und Aktionspläne
- Sie bilden die persönliche Schnittstelle zu den Kunden unseres Unternehmens – durch Ihre kundenorientierte Vorgehensweise leisten Sie einen wichtigen Beitrag zur Kundenzufriedenheit.

Ihre Aufgaben:

- Analyse der regionalen Markt- und Wettbewerbssituation
- Entwicklung, Aufbau und Absicherung dauerhafter Kundenbeziehungen
- Ermittlung und Analyse von Kundenstrukturen zur Identifizierung relevanter Projekte und Erarbeitung und Verhandlung entsprechender Angebote und Lösungsvorschläge in Abstimmung mit unserem internen Projektteam
- Pflege und Neuaufbau von Kundenkontakten sowie intensive Betreuung bestehender Großkunden
- Akquisition von potentiellen Kunden sowie neuen Projekten bei Bestandskunden
- Bearbeitung von Kundenanfragen und Erstellung von Angeboten sowie deren vertriebliche Verfolgung; Vertragsverhandlung bis zum Vertragsabschluß
- Durchführung von Messen und Ausstellungen, Teilnahme an Kongressen
- Leitung verschiedener kundenbezogener Projekte sowie die Betreuung ausländischer Repräsentanzen
- Zusammenarbeit mit der Vertriebsgesellschaft im Konzern

Ihr Profil:

- Abgeschlossenes Studium FH/TU, Fachrichtung Maschinenbau, Luft- und Raumfahrt, Wirtschaftsingenieurwesen oder vergleichbare technische Ausbildung
- Vertriebserfahrung im Bereich Investitionsgüter / After Sales bzw. mehrjährige Erfahrung im Vertrieb technisch anspruchsvoller Güter – idealer Weise im Projektgeschäft
- Selbstständige, eigenverantwortliche Arbeitsweise, hohe Kundenorientierung, betriebswirtschaftliche Kenntnisse sowie unternehmerisches Verhandlungsgeschick und ausgeprägte sowie starke Kommunikationsfähigkeit
- Sie sind engagiert, kommunikativ, teamfähig, haben eine hohe Überzeugungskraft und interkulturelle Kompetenz. Darüber hinaus sind Sie vertraut mit den gängigen MS-Office-Programmen
- Weltweite Reisebereitschaft ist Voraussetzung
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse in Wort und Schrift, weitere Fremdsprache vorzugsweise Französisch oder Spanisch von Vorteil
- Bereitschaft zur Teilnahme an einer Psychologischen Eignungsuntersuchung

Wir bieten Ihnen langfristige Perspektiven und abwechslungsreiche Herausforderungen innerhalb eines wachsenden Unternehmens. Alles in Allem eine verantwortungsvolle Aufgabe.

Haben wir Sie neugierig gemacht und möchten Sie diese Herausforderung annehmen? Dann bewerben Sie sich bitte online unter: a.eckert-jaeger@lhaero.com

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an Frau Annemarie Eckert-Jäger, Telefon (=6731)497-195.

Lufthansa Technik AERO Alzey GmbH
Rudolf-Diesel-Str. 10, D-55232 Alzey
Phone: +49-(0)6731-497-0 Fax: +49-(0)6731-497-354
Homepage: www.lhaero.com