



Wir suchen einen

Marketing- und Sales-Manager (m/w/d)

für unser mittelständisches, inhabergeführtes, sehr solides Unternehmen, das sich im Norden von Dresden befindet.

Seit 1995 setzt H+E mit klarer Strategie kreative Impulse in der Industrie.

H+E ist ein richtungsweisender Partner für höhere industrielle Wertschöpfung und zukunftsweisende Produkte: komplexe Gerätetechnik mit technisch optimierten Funktions- und Designkomponenten aus Kunststoff sowie systemische Architektur-Bauteile für den seriell-modularen Hochbau. Mit fundiertem Ingenieurwissen und Systemverständnis hinterfragen wir die konventionelle Fertigung. Dabei sind die Methoden unseres Holistic+Engineering auf Zukunftstechnologien fokussiert. Dies beweist der Markterfolg unserer eigenen Produkte: additiv gefertigte 3D-Edelstahlapplikationen im Highend-Yachtbau oder Routenzugsysteme für hoch automatisierte Fertigungslinien in der Intralogistik. Bei H+E Produktentwicklung ist keine Idee zu verrückt und kein Traum zu groß. Wir schaffen Freiräume: für Kreativität, Grenzen zu überschreiten und neue Horizonte zu entdecken. Wenn Du ein*e mutige*r Visionär*in bist und bereit für anspruchsvolle Systembaugruppen und Produkte auf höchstem Innovationsniveau – dann bist Du bei uns genau richtig!

Für den Vertrieb unserer Dienstleistungen und eigener Produkte suchen wir einen erfahrenen Vertriebs-Profi, der technisches Verständnis mit telefonischer Akquisekompetenz mitbringt.

Was wir Dir bieten:

- + ein breit gefächertes, sehr interessantes Spektrum an Leistungen und Kompetenzen, das verschiedenste Kundenprojekte in unterschiedlichen Größenordnungen und fachlicher Ausprägung auf höchstem Qualitätsniveau realisier- und verkaufbar macht
 - o Konstruktionsdienstleistung (CAD-Konstruktion) in der Geräteentwicklung und für modulares Bauen
 - o CNC-Fräsdienstleistung
 - o 3D Metalldruck - Dienstleistung
 - o Eigenes Produkt: teilautomatisierte Routenzuglösung für Fertigungsbereiche mit einem hohen Materialdurchsatz
- + ein über Jahrzehnte äußerst erfahrenes Entwicklungs-, Konstruktions- und Fertigungsteam, das Sie bei technischen Belangen zeitnah, kompetent und verbindlich unterstützt
- + die Freiheit einer weitgehend selbständigen Aufgaben-, Arbeits- und Zeiteinteilung, die sich vor allem an den Wünschen und Bedürfnissen der potenziellen Kunden orientiert
- + eine langfristig orientierte Festanstellung in Vollzeit mit der Möglichkeit, den Vertriebsbereich unter Einbringung Ihrer Erfahrungen und Fähigkeiten zu gestalten und weiterzuentwickeln sowie mittelfristig auch ausbauen und leiten zu können



- + eine zwischenmenschlich sehr angenehme und wertschätzende Zusammenarbeit auf Augenhöhe in einem jungen, dynamischen Team
- + eine ausführliche und sorgfältige Einarbeitung und Integration in unser Team durch unsere bisherigen Kollegen im Vertrieb und durch die Geschäftsführung
- + flachhierarchisch kurze, direkte Wege zur Geschäftsführung verbunden mit zeitnahen, verbindlichen Feedbacks und Entscheidungen zu geschäftlichen wie auch persönlichen Anliegen
- + eine ruhige Arbeitsatmosphäre in einer kollegialen Gemeinschaft mit kultivierten Umgangsformen
- + moderne, gepflegte, helle Räumlichkeiten mit separaten Arbeitsinseln und kleinen Büros, eingebettet in eine offen und freundlich gestaltete Gesamtumgebung
- + zeitgemäße Arbeitsplatzausstattung mit leistungsfähigen Rechnern, höhenverstellbaren Tischen und rückschonenden Stühlen in klimatisierten Räumen
- + persönliche Weiterbildungsmöglichkeiten im fachlich-technischen Bereich u.a. durch externe Schulungen und innerbetriebliche Maßnahmen sowie im Vertriebskontext in Form von Coaching und Mentoring durch erfahrene Dienstleister
- + regelmäßige gemeinsame Team-Aktivitäten wie Ski-Fahren, Wandern, Rad- und Motorradausflüge, Grillabende, Sommerfeste, Sport und Fitness sowie gemeinsames Mittagessen
- + günstige Verkehrsanbindung in Autobahn- und Flughafennähe verbunden mit ausreichend vielen Mitarbeiterparkplätzen, Fahrrad-Pavillon und einer Ladestation für Elektro-Fahrzeuge

Was Du am besten mitbringst:

- + gefestigte Erfahrungen in der telefonischen Erstansprache (unabhängig von der Branche)
- + Neugier, Geschick und Sorgfalt bei der Recherche nach potenziellen Kunden und Entscheidern
- + Interesse, Affinität bzw. Begeisterung und Verständnis für technische Produkte und Lösungen
- + gerne – aber nicht zwingend – einen technischen Hintergrund, z.B. als Bearbeiter, Techniker, Zeichner, Konstrukteur oder Ingenieur, z.B. aus dem Maschinenbau oder der Mechatronik, der sich vom Technisch-Fachlichen Richtung Vertrieb umorientiert hat
- + Lust, neue Menschen und deren Unternehmen anzusprechen, kennenzulernen und bei Bedarf auch zu besuchen
- + sehr gute Umgangsformen
- + einwandfreie Deutsch-Kenntnisse in Wort und Schrift
- + sehr gute Englisch-Kenntnisse in Wort und Schrift (Fachspezifika können nachgeholt werden)
- + gerne – aber nicht zwingend – eine weitere Fremdsprache wie z.B. Französisch
- + Expertise in der Nutzung von Computern und elektronischen Medien wie Google, Xing, LinkedIn, etc.
- + Routine im Umgang mit Microsoft-Office-Produkten wie Word, Excel, PowerPoint, Outlook
- + gerne Erfahrungen mit einem ERP- oder CRM-System wie z.B. abas
- + Erfahrung im Umgang mit Social Media Kanälen



Wer Du bist:

- + ein aufgeschlossener, sehr kontaktfreudiger Mensch, der keinerlei Scheu hat, auf unbekannte Menschen zuzugehen und diese anzusprechen
- + ein aufmerksamer Zuhörer und talentierter Redner gleichermaßen, der andere zu verstehen und zu begeistern weiß
- + ein Fan technisch anspruchsvoller, hochwertiger, kundenindividueller Lösungen und Produkte, der seine Neugier und etwaige Wissensdefizite durch eigeninitiatives Fragen oder Recherchieren stillt
- + ein flexibler Mensch, der den Dienst am Kunden liebt und für den Zuverlässigkeit und Verbindlichkeit selbstverständlich sind
- + ein echter Partner auf Augenhöhe, der seinen potenziellen Kunden keine falschen Versprechungen macht, die später nicht erfüllt werden können
- + ein offener und ehrlicher Mensch, der auftretende Herausforderungen oder Problemstellungen und persönliche Bedürfnisse rechtzeitig kommuniziert
- + ein neugieriger und sorgfältiger Informations- und Datensammler, der seine gewonnenen Erkenntnisse bevorzugt elektronisch und zugleich strukturiert ablegt
- + ein Teamplayer, der die Erfahrungen seiner Kollegen effizient zu nutzen versteht und wichtige Informationen und Verbesserungspotentiale wertschätzend mitteilt
- + ein Freund kurzer Wege und flacher Hierarchien, der sich in unserem jungen, agilen Team zu Hause fühlt

Deine Aufgaben:

- + eigeninitiative Recherche nach interessanten Unternehmen und relevanten Entscheidern
- + telefonische Erst-Ansprache der recherchierten Unternehmen
- + Vorstellung unseres Unternehmens sowie unserer Leistungen und Produkte
- + Prüfen und Wecken von Interesse bzw. Bedarf an einer möglichen Zusammenarbeit mit unserem Hause
- + eigenständige Organisation und Terminvereinbarung mit den Interessenten, ggf. in Abstimmung mit der jeweils benötigten Fachabteilung bzw. mit der Geschäftsführung
- + eigenständige Angebotsausarbeitung & Kalkulation (unterstützt durch die notwendigen Fachabteilungen)
- + Erstellung und Versand von E-Mails und Unterlagen an Unternehmen bzw. Kontaktpersonen
- + sorgfältige Erfassung aller gewonnenen Informationen und Erkenntnisse in unserem ERP-System
- + Sicherstellung der Informationsübergabe an unsere Fachabteilungen
- + Betreuung der Bestandskunden
- + Erstellung von Postings in Social Media Kanälen in Zusammenarbeit mit unserer Marketing-Agentur

IN IHREM AUFTRAG.



PRODUKT
ENTWICKLUNG

Interesse? Lust auf neue Herausforderungen?

Dann bewirb Dich jetzt!

Ruf einfach an
oder sende mir Deine Bewerbung zu:

Stephanie Frohberg
stephanie.frohberg@hedd.de
+49(0)351 6415 358