



Die Firma Sommer GmbH ist eine mittelständische Vertriebsgesellschaft, die unter anderem in den Bereichen Schrumpftechnik, Kabel und Kabelsysteme in den unterschiedlichsten Märkten tätig ist. Aufgrund unseres breitgefächerten Produktportfolios und der Marktausrichtung in den unterschiedlichsten Branchen, sind wir einer der führenden Distributoren und Lösungsanbietern in unseren Marktsegmenten.

Zur Verstärkung unseres Vertriebsteams suchen wir ab sofort:

## Business Development Manager (m/w/d)

### Ihre Qualifikation

- Sie lieben Technik und verfügen über solide Erfahrung im technischen Vertrieb, idealerweise von Kabel / Kabellösungen / Schrumpfschläuchen / Formteilen / Kabelgeflechten und wollen Ihre strategische Vertriebstätigkeit für technische Produkte ausbauen
- Sie lieben es, die eigenen Geschäftsentwicklungsideen konzeptionell und gestalterisch weiterzuentwickeln und umzusetzen
- Ihre Kommunikations- und Umsetzungsstärke, Ihre „Macher“-Einstellung, Ihre Kreativität und ein ausgeprägtes Maß an technischer Affinität zeichnen Sie aus
- Märkte erschließen, Kunden gewinnen, Geschäfte entwickeln, Kontakte und Beziehungen aufbauen gehören zu Ihrer Leidenschaft
- Sie sind offen für gelegentliche Geschäftsreisen (Messen, Konferenzen)
- Teamfähigkeit, Flexibilität, Engagement und Spaß am Vertrieb
- Sie kommunizieren sicher in deutscher und englischer Sprache

### Ihre Aufgaben

- Sie betreuen und entwickeln Bestandskunden mit Entwicklungspotential (Up-Selling, Cross-Selling)
- Sie beobachten Trends und technologische Fortschritte in den Bereichen Aerospace oder Defence oder Medical oder Industrial oder Motor Sport
- Sie analysieren Entwicklungspotentiale von Neu- und Bestandskunden in den Bereichen Aerospace oder Defence oder Medical oder Industrial oder Motor Sport
- Sie besuchen Messen, Fachsymposien, Fachtagungen und technische Events, um Ihr Netzwerk auszubauen, Trends und neue Geschäftsfelder zu erkennen, zu analysieren und entsprechende Maßnahmen zu implementieren
- Sie gestalten mit Marketing und Vertriebsteam Vertriebskampagnen und führen vertriebliche Maßnahmen aus, um die Geschäftsentwicklungspotentiale auszuschöpfen
- Sie erarbeiten Business Cases in den oben genannten Märkten und koordinieren mit dem Außendienst-Team die Entwicklungsstrategie
- Sie sind der Treiber von Portfolio-Management, indem Sie neue Lieferanten analysieren und qualifizieren



## Wir bieten

- ein angenehmes Betriebsklima und Freiraum für Eigeninitiativen
- Mobiles Arbeiten gehört selbstverständlich dazu (Europaweit)
- Falls Sie gerne Rad fahren, ein Fahrrad nach Ihrer Wahl über Jobbike (Arbeitgeber-Beteiligung)
- Ein zusätzliches, mehrstufiges Bonus-System abhängig von Ihrer Leistung
- Eine anständige Altersvorsorge ist für uns selbstverständlich

Sie arbeiten gerne im Team, sind verantwortungsbewusst und belastbar, haben eine gute Auffassungsgabe und das Business Development ist Ihre Berufung? Dann senden Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen mit Motivationsschreiben und Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung, sowie frühestmöglicher Eintrittstermin an [hr@sommer-global.com](mailto:hr@sommer-global.com).

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.