




# Sales Manager (m/w/d)

(323)

 Standort: Mainz  Anstellungsart(en): Personalvermittlung, Vollzeit  Beschäftigungsbeginn: ab sofort

## FESTANSTELLUNG | MAINZ

Unser Kunde fertigt moderne Schaltanlagen, Maschinenhäuser und Rotorblattnaben für die Windenergie und sucht mit kurzfristig möglichem Einsatzbeginn einen Sales Manager (m/w/d) in Mainz.

## IHRE AUFGABEN

- Sie betreuen und beraten Kunden sowie weitere Entscheidungsträger.
- Dabei planen, koordinieren, verkaufen und wickeln Sie Windenergie- und Sonderprojekte ab.
- Sie bereiten Projektanalysen vor und führen diese durch.
- Außerdem erstellen Sie Angebote und Verträge.
- Sie führen Wirtschaftlichkeitsberechnungen durch.
- Zudem generieren und bereiten Sie Planzahlen, Präsentationen und Berichte auf.
- Sie übernehmen die Nachbetreuung von Projekten.
- Darüber hinaus beantworten Sie Kundenanfragen, technisch, kaufmännisch sowie planungs- und genehmigungsrechtlich.
- Sie nehmen an Messen und Konferenzen teil.

## IHR PROFIL

- Sie bringen Deutschkenntnisse auf Muttersprachniveau sowie Englischkenntnisse mindestens auf B2 Niveau mit.
- Sie haben Erfahrung darin, komplexe B2B Themen mit externen Stakeholdern zu steuern, zum Beispiel im Vertrieb, Projektmanagement, Account Management, Beratung oder technischer Kundenbetreuung.
- Eine kommerzielle Denkweise zeichnet Sie aus, zudem können Sie Wirtschaftlichkeit, Risiken und Meilensteine nachvollziehen und erklären.
- Sie besitzen einen Führerschein der Klasse B und bringen eine Reisebereitschaft von rund 20 Prozent mit.

Folgende Erfahrungen und Kenntnisse sind optional:

- Erfahrung im Investitionsgüter-Geschäft oder in Energie-/Infrastruktur (Wind, PV, Grid, Bau, Maschinen-/Anlagenbau)
- Grundkenntnisse in Vertrags-/Vergabeverfahren (Ausschreibungen, Genehmigungen)
- Sicherer Umgang mit MS Office sowie SAP oder vergleichbaren ERP-Systeme
- Studien- oder Ausbildungsabschluss (Technik, Wirtschaftsingenieurswesen, Betriebswirtschaftslehre, Umwelt etc.) oder gleichwertige Berufspraxis

## IHRE VORTEILE MIT NEXTUS HR

Unsere Nextus Berater:innen setzen sich intensiv mit Ihren Wünschen auseinander und suchen zusammen mit Ihnen nach Möglichkeiten für Ihre persönliche Weiterentwicklung.

Wir beraten Sie bezüglich der Optimierung Ihrer Bewerbungsunterlagen und bereiten Sie perfekt auf unseren Kunden, die Vakanz und die finanziellen Verhandlungsmöglichkeiten vor.

Wir arbeiten auf Erfolgsbasis im Auftrage unserer Kunden. Es entstehen für Sie im gesamten Prozess keinerlei Kosten!

Bewerben Sie sich so schnell und unkompliziert wie möglich! Senden Sie uns Ihren Lebenslauf und Ihre relevanten Zeugnisse

einfach über unser Online Tool oder per Mail an [bewerbung@nextus-hr.de](mailto:bewerbung@nextus-hr.de)!

## IHR KONTAKT BEI NEXTUS HR

**Lars Janssen**

E-Mail: [bewerbung@nextus-hr.de](mailto:bewerbung@nextus-hr.de)

Telefon: 0441 68034011

WhatsApp: [+49 172 1039539](https://wa.me/491721039539)

**Abteilung(en):** Personalberatung

[Impressum](#)