

**Entwickle innovative
Lösungen, die zu einer
nachhaltigeren Welt beitragen!**

MATERIALS. INNOVATIONS. FOR GENERATIONS.



Sales Manager (m/w/d)

Standort Pforzheim
Unbefristet
Vollzeit

Über Heraeus

Displays faltbar machen? Herzen mit Mikro-Teilchen beim Schlagen helfen? Oder Edelmetallen neues Leben einhauchen? Als globale Technologiegruppe in Familienbesitz unterstützen wir unsere Kunden dabei, stets einen Schritt voraus zu sein.

Über Heraeus Precious Metals

Mit mehr als 350 Jahren Erfahrung in der Edelmetallverarbeitung ist Heraeus Precious Metals weltweit der führende Anbieter von innovativen Produkten und Services, wie Edelmetallhandel und -recycling. Unsere Produkte kommen in vielfältigen Industrien zum Einsatz, beispielsweise zur Reduzierung von Klimakillern, wie Lachgas und Methan, oder in Form von pharmazeutischen Wirkstoffen zur Behandlung von Krebserkrankungen.

Treiber unserer Innovationskraft sind unsere 3.000 Mitarbeitenden in mehr als 15 Ländern, die gemeinsam mit unseren Partner*Innen leidenschaftlich an der Entwicklung wegweisender und nachhaltiger Lösungen arbeiten.

Wir sind uns unserer Verantwortung gegenüber Mensch und Umwelt bewusst und haben uns ehrgeizige CO₂-Ziele gesetzt. Nachhaltigkeit steht im Mittelpunkt all unserer Geschäftsaktivitäten.

Das können Sie bewegen:

- In Ihrer Rolle als Sales Manager (m/w/d) sind Sie verantwortlich für die aktive Akquise neuer Kunden sowie den Ausbau bestehender Kundenbeziehungen im In- und Ausland.
- Sie analysieren Marktpotenziale, entwickeln Vertriebsstrategien und setzen diese erfolgreich um.
- Sie präsentieren unsere Produkte und Dienstleistungen bei Kundenbesuchen, Messen und Veranstaltungen.
- Mit hoher Reisebereitschaft vertreten Sie unser Unternehmen direkt bei Kunden vor Ort und bauen persönliche Beziehungen nachhaltig auf.
- Die Erstellung von Angeboten, Präsentationen und die Pflege von CRM-Systemen gehören ebenfalls zu Ihrem Aufgabenbereich.

Das bringen Sie mit:

- Abgeschlossenes Studium im betriebswirtschaftlichen Bereich oder abgeschlossene kaufmännische Ausbildung mit entsprechender Berufserfahrung im Vertrieb oder in der Kundenbetreuung
- Erfahrung im Vertrieb oder Key Account Management - idealerweise im Edelmetallbereich oder einem ähnlichen Industriezweig
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift sowie einen routinierten Umgang mit MS Office und SAP
- Hohe Service- und Kundenorientierung, Verhandlungsgeschick und ein hohes Maß an Eigeninitiative
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit und selbstständige, strukturierte Arbeitsweise

Worauf Sie sich bei Heraeus freuen können:

- Spannende Aufgaben - setzen Sie diese mit hoher Eigenverantwortung in einem ambitionierten Umfeld mit sehr guten Weiterentwicklungsmöglichkeiten um
- Nachhaltigkeit gestalten - seien Sie bei der Umsetzung unserer Vision, bis 2025 CO₂-neutral zu werden, dabei
- Inklusive Unternehmenskultur - wir sind der festen Überzeugung, dass Diversität unsere Organisation erfolgreicher macht. Das fördern wir, unter anderem mit konkreten Zielen, Führungspositionen in Teilzeit/Jobsharing und Trainings
- Attraktive Vergütung - neben einem guten Entgeltpaket erwarten Sie umfangreiche Sozialleistungen eines verantwortungsvollen Familienunternehmens
- Und vieles mehr - mobiles Arbeiten, mind. 30 Tage Urlaub, Fahrtkostenzuschuss für den ÖPNV, Fahrradleasing ...

Neugierig? Jetzt bewerben!

Wir freuen uns auf Ihre Unterlagen mit dem Referenzcode **57860** über unser Online-Bewerbungsportal - auch dann, wenn Sie nicht alle Anforderungen erfüllen, aber gute Gründe haben, warum Sie dennoch die geeignete Besetzung für diese Rolle sind.

Noch Fragen?

Unser Recruiting Team, Heraeus Precious Metals, ist gerne per Mail für Sie da: hpm_hr@heraeus.com. Oder besuchen Sie uns unter www.heraeus.com/karriere.

Bewerben