

Wir bei Eickhoff erschaffen außergewöhnliche Technologie, die sich seiner Gründung 1864 unter härtesten Bedingungen bewährt. Ob tief unter der Erde oder hoch in der Luft – als führendes Unternehmen der Energie- und Rohstoffgewinnung leisten unsere 1.300 Mitarbeiter einen wichtigen Beitrag zu einer gesicherten Grundversorgung von Millionen Menschen weltweit.



Die Eickhoff Drive Technology ist in den vergangenen Jahren in der Windenergie als zuverlässiger Partner mit technologischer Präzision, Qualität und kundennahen Lösungen gewachsen. Für die strategische Weiterentwicklung unseres internationalen Vertriebs und den gezielten Ausbau des Servicegeschäfts suchen wir ab sofort in unbefristeter Vollzeitstellung eine unternehmerisch geprägte Führungspersönlichkeit, die Markt, Kunde und Mannschaft gleichermaßen im Blick hat:

Leitung Sales-Manager (m/w/d)

für unsere Eickhoff Drive Technology GmbH

Sie wollen

**Das Servicegeschäft
ausbauen**

**Den Markt analysieren,
entdecken und erweitern**

Ihre Aufgaben:

- **Entwicklung und Umsetzung von kurz- und mittelfristigen Vertriebszielen** auf Basis der Unternehmensstrategie sowie aktive Steuerung von Vertriebsaktivitäten über geeignete Kennzahlen und Reportings
- **Analyse der Märkte, Kunden und Wettbewerber** sowie Ableitung strategischer Maßnahmen, insbesondere mit dem Fokus auf den Ausbau des Servicegeschäfts

Neue Herausforderungen im Job

Das sind wir

Wir bauen Maschinen, die ans Limit gehen

Klare Kante, kluge Köpfe - Wir sagen, was wir denken und tun, was wir sagen

Wir bei Eickhoff sind da - unter Tage, über Tage, alle Tage

- **Erweiterung von langfristigen Beziehungen** zu Bestands- und Neukunden im Bereich Windenergie national wie international und Erschließung systematischer Potenziale
- Sie erkennen **Kundenbedürfnisse** über den gesamten Produktlebenszyklus und entwickeln gemeinsam mit den Abteilungen **passgenaue Lösungen und Serviceangebote**
- **Teilnahme an Messen**, Kundenterminen und Branchenveranstaltungen
- Verantwortung des **Vertriebsbudget, Führung und Unterstützung des Teams** im Tagesgeschäft sowie Weiterentwicklung von Potentialen

Ihr Profil:

- Sie verfügen über ein **technisches Studium** (Ingenieurwissenschaften o. ä.) sowie mehrjährige Erfahrung im technischen Vertrieb, idealerweise im Bereich Windenergie
- **Mind. 5 Jahre Führungserfahrung** sowie ein tiefes Verständnis der Windbranche, um Marktpotenziale und Entwicklungsmöglichkeiten klar aufzuzeigen
- Sie **hinterfragen den Status quo**, treiben Themen aktiv voran und entwickeln gemeinsam mit unseren Fachbereichen neue Vertriebsansätze – Ihr Durchsetzungs-vermögen und Ihr ganzheitliches Denken unterstützen Sie dabei
- Sie sind **IT-affin und leiten aus unseren Unternehmenskennzahlen** konkrete Maßnahmen ab, die den Vertriebserfolg stärken
- Sie kommunizieren direkt, verbindlich und auf Augenhöhe, bleiben mit Ihrer freundlichen Hartnäckigkeit dran und geben sich erst zufrieden, wenn es wirklich passt!

Wir bieten Ihnen:

- Eine **spannende Aufgabe mit großem Gestaltungsspielraum und wirksamen Gestaltungsspielraum**
- **Gute Arbeitsbedingungen** im Herzen des Ruhrgebiets:
 - **Leistungsgerechtes Entgelt mit Sonderzahlungen, Flexible Arbeitszeiten, 30 Tage Jahresurlaub**, betriebliche Altersvorsorge (bAV)
 - **Werksarzt, Betriebs-Kita**, Kantine
 - Bike-Leasing (ab dem 2. Beschäftigungsjahr), **Corporate-Benefits**, Parkplätze
- Ein **individuelles Onboarding** für einen guten Start im neuen Job



Kontakt

Kennziffer: 620.005

**Wir freuen uns auf Ihre
Bewerbung, in der wir bereits
Ihre Persönlichkeit, Ihren
Ansporn und Ihre Talente
kennenlernen können.**

Ms Linda Müller

Tel.: [02349752123](tel:02349752123)

E-Mail: lm.mueller@eickhoff-bochum.de

Gebr. Eickhoff Maschinenfabrik u. Eisengießerei GmbH
Am Eickhoffpark 1 - 44789 Bochum
www.eickhoff-bochum.de

Jetzt Bewerben