

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- und Industriebranche als zuverlässiger Partner für hochwertige Lösungen gewachsen. Mit unserem Fokus auf technologische Präzision, Qualität und kundennahen Lösungen, gestalten wir die Zukunft moderner Antriebssysteme aktiv mit. Um unseren Marktauftritt weiterzuentwickeln, suchen wir zur Verstärkung unseres Vertriebsteams ab sofort in unbefristeter Vollzeitstellung einen:

## Senior Sales-Manager (m/w/d)

für unsere Eickhoff Drive Technology GmbH

### Sie wollen

**Unser Produkt verkaufen**

**Den Markt entdecken und erweitern**

**Neue Herausforderungen im Job**

### Ihre Aufgaben:

- **Aktiver Ausbau unseres Kundenstamms** in den Bereichen Windenergie sowie Industriegetriebe
- **Entwicklung und Umsetzung nachhaltiger Vertriebsstrategien**
- **Erstellung, Kalkulation und Verhandlung** von Angeboten bis zum erfolgreichen Abschluss sowie technische Beratung von Bestands- und Neukunden
- **Markt- und Wettbewerbsanalysen** zur Ableitung strategischer Maßnahmen

---

## 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**

- Enge **Zusammenarbeit mit Technik, Produktmanagement und Service**
- Teilnahme auf Messen, Kundenterminen und Branchenveranstaltungen

## Ihr Profil:

- Sie verfügen über ein **technisches Studium** (Ingenieurwissenschaften o. ä.) sowie mehrjährige Erfahrung im technischen Vertrieb, idealerweise im **Bereich Wind- und/oder Industriegetriebe**
- Mit Ihrem **tiefen Verständnis der Wind- und/oder Industriebranche** erkennen Sie Marktpotenziale und zeigen klar auf, wo wir uns weiterentwickeln können
- Sie **hinterfragen den Status quo, treiben Themen aktiv voran und entwickeln gemeinsam mit unseren Fachbereichen neue Vertriebsansätze** – Ihr Durchsetzungsvermögen, Ihre Struktur 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 auf deutscher und englischer Sprache direkt und verbindlich**, bleiben mit Ihrer freundlichen Hartnäckigkeit dran und geben sich erst zufrieden, wenn die Lösung wirklich passt!

## Wir bieten Ihnen:

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



**Kennziffer: 620.004**

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

## **Kontakt**

Ms Linda Müller

Tel.: [02349752123](tel:02349752123)

E-Mail: [lm.mueller@eickhoff-bochum.de](mailto:lm.mueller@eickhoff-bochum.de)

Gebr. Eickhoff Maschinenfabrik u. Eisengießerei GmbH

Am Eickhoffpark 1 - 44789 Bochum

[www.eickhoff-bochum.de](http://www.eickhoff-bochum.de)

**Jetzt Bewerben**