



Bei NCTE kannst Du etwas bewegen. In unseren modernen Räumen in Oberhaching vor den Toren Münchens warten spannende und herausfordernde Aufgaben mit viel Gestaltungsspielraum auf Dich. Unser aufgeschlossenes Team arbeitet jeden Tag mit viel Engagement an der Verwirklichung unserer Strategie. Wir wollen mit unserer hoch innovativen Technologie gemeinsam mit unseren Kunden die Herausforderungen bei der Drehmomentmessung für die Megatrends Digitalisierung, Industrie 4.0 und Elektromobilität lösen und in einem dynamischen Umfeld weiter stark wachsen. Zu unseren nationalen und internationalen Kunden zählen wir unter anderem zahlreiche Teams aus den Rennserien der Formel 1, WRC und Moto-GP sowie Kunden aus dem Bereich Fitness und E-Bike.

Und jetzt kommst Du – die perfekte Ergänzung für unser Team als

Manager Sales und Business Development E-Bike-Sensoren (w/m/d)

hybrides oder mobiles Arbeiten möglich

Deine Aufgaben:

- Du verkaufst unsere Sensoren und neue innovative Lösungen an unsere nationalen und internationalen Kunden/OEMs aus dem Bereich E-Bike.
- Du bist das Gesicht von NCTE und baust starke und vertrauensvolle Beziehungen mit unseren Kunden auf. Du erarbeitest, planst und führst selbstständig gezielte Vertriebsaktivitäten durch, um neue Kunden und neue Projekte bei Bestandskunden zu gewinnen
- Du betreust unsere Kunden von der technischen Erstberatung/-bewertung über die Angebotserstellung bis zur Pflege von laufenden Projekten
- Du stimmst Dich regelmäßig mit unseren Kunden ab, bearbeitest spezielle Anfragen und gibst die Anforderungen an Deine Kollegen aus der Entwicklung und dem Projektmanagement weiter
- Du führst aussagekräftige Markt- und Wettbewerberanalysen durch und erschließt durch Identifizierung neuer Produktanwendungen für die unterschiedlichen Antriebskonzepte neue Potentiale
- Du baust einen langfristigen Sales Funnel auf und pflegst diesen. Außerdem erarbeitest Du die Strategie und das Budget für das Segment E-Bike

Dein Profil:

- Du hast ein kaufmännisches oder technisches Studium oder eine vergleichbare Ausbildung erfolgreich abgeschlossen
- Du bringst mindestens 3-5 Jahre Berufserfahrung mit, bist in der Bike/E-Bike-Industrie zu Hause und gut vernetzt
- Die Begeisterung für Technik liegt dir im Blut und Du brennst dafür, unsere Kunden von unseren innovativen Sensoren und kundenspezifischen Lösungen zu begeistern. Mit Deiner offenen, kommunikativen und freundlichen Persönlichkeit überzeugst Du unsere Kunden von den Produkten und Lösungen von NCTE
- Durch Dein kaufmännisches Gespür gepaart mit technischem Verständnis kannst Du technischen Ansprechpartnern eine professionelle Gesprächsebene bieten und unser Wachstum weiter vorantreiben
- Beziehungen aufbauen mit den unterschiedlichsten Kunden ist Deine Stärke - Du bist außerdem verhandlungssicher und durchsetzungsstark und überzeugst durch Deine strategischen Fähigkeiten und Deine nachweislichen Erfolge beim Verkauf von technischen Produkten
- Du bist aufgeschlossen, integrierst dich gut in unser Team und zeigst ein hohes Maß an Engagement, Eigeninitiative, Belastbarkeit und Leistungsbereitschaft
- Du sprichst und schreibst fließend Deutsch und Englisch. Eine weitere Fremdsprache ist von Vorteil
- Du gehst sicher mit den gängigen MS Office Anwendungen (insbesondere Excel) und ERP-/CRM-Systemen um

Wir bieten:

Unsere Geschäftsräume sind vor den Toren Münchens und haben sowohl eine gute Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr als auch eine verkehrsgünstige Lage und reichlich Parkmöglichkeiten. Außerdem gibt es direkt über unseren Geschäftsräumen ein Fitnessstudio, bei dem unsere Mitarbeiter Rabatt erhalten. Deine Work-Life-Balance mit 30 Tagen Urlaub im Jahr steht bei uns im Vordergrund. Bei uns gibt es ein flexibles Arbeitszeitmodell, ein leistungsorientiertes Bonusmodell, vermögenswirksame Leistungen und einen Zuschuss zur Direktversicherung. Wir informieren unser Team monatlich über alle relevanten Geschäftszahlen und sprechen darüber bei einem gemeinsamen Mittagessen. Wir feiern gemeinsam auf dem Oktoberfest. Ein Sommerfest und eine Weihnachtsfeier stehen auch jedes Jahr auf dem Programm. Freie Getränke (Kaffee, Wasser und diverse Säfte) stehen allen zur Verfügung. Zur Einarbeitung erhältst Du einen maßgeschneiderten Fahrplan, damit Du gut ankommst und das Unternehmen schnell kennlernst.

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung an hr@ncte.de. Bitte gib auch Deinen Gehaltswunsch und Deinen frühestmöglichen Eintrittstermin an.

Kontakt:

NCTE AG

Human Resources

Raiffeisenallee 3

82041 Oberhaching

hr@ncte.de

Die Datenschutzerklärung der NCTE AG zu Bewerbungen kannst Du unter folgendem Link nachlesen: http://www.ncte.de/upload/Datenschutzerklärung_Bewerbungen_NCTE.pdf