



## SALES MANAGER PROCESS SOLUTIONS AND SERVICES (m/f/d)

 VON ARDENNE GmbH

 Dresden

 ab sofort

 Teil-/Vollzeit

**Internationaler Technologiekonzern | Mehr als 1000 Mitarbeitende in 6 Ländern | Entwicklung und Fertigung von Anlagen für die Vakuumbeschichtung | Mehr als 60 Jahre Erfahrung | Anlagen dienen der Herstellung nachhaltiger Produkte**

Bei VON ARDENNE zählen Persönlichkeit, Fähigkeiten und Leistung – ganz unabhängig von Alter, Herkunft, Geschlecht, Identität, Behinderung oder Weltanschauung. Wir arbeiten in einem modernen und professionellen Umfeld zusammen und leben eine Kommunikationskultur, die von Expertenwissen und Teamgeist geprägt ist.



Flexible Arbeitszeitmodelle  
Bis zu 32 Tage Urlaub / Bezahlte Freistellung  
Familienfreundliches Unternehmen  
(z. B. Kindergartenzuschuss)  
Mobiles Arbeiten  
Firmenhandy und Firmenlaptop  
Individuelle Entwicklungs- und  
Weiterbildungsmöglichkeiten  
Leistungsgerechte Vergütung  
inkl. Sonderzahlungen  
Preiswerte Frühstücks- und Mittagsangebote in  
unserem Betriebsrestaurant  
Lukrative Mitarbeiterrabatte  
Betriebliche Altersvorsorge  
Jobticket und Jobbike  
Firmenevents  
Sport- und Gesundheitsangebote  
Fahrradstellplätze, Dusch-  
und Umkleieräume  
Gute Verkehrsanbindung inklusive  
Parkplätzen und Einkaufsmöglichkeiten



### Sie haben Interesse?

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Kündigungsfrist. Bitte bewerben Sie sich online über unser Karriereportal auf unserer Homepage.



**Sie haben Fragen?** Gerne können Sie sich an unser Recruiting-Team wenden:  
[jobs@vonardenne.biz](mailto:jobs@vonardenne.biz)



### VIELSCHICHTIGE PERSPEKTIVEN

Werden Sie als Technical Sales Manager Teil unseres Geschäftsbereiches Process Solutions & Services.

Betreuen sie unser Produktportfolio, inklusive Elektronenstrahl- und Sputterkomponenten, Messsysteme und Software, digitale Lösungen sowie den klassischen Services.



### GEMEINSAM VERANTWORTUNG ÜBERNEHMEN

- Betreuung unserer Vertriebsprojekte von der Anbahnung über den Vertragsabschluss bis hin zur Übergabe in den Umsetzungsprozess
- Entwicklung von Preisstrategien sowie Verhandlung technischer und kommerzieller Vertragsinhalte
- Pflege und systematische Erweiterung unseres internationalen Kundenstamms
- Unterstützung bei Anlagenvertriebsprojekten
- Kontinuierlicher Abgleich der Marktanforderungen mit den Leistungsmerkmalen unseres Produktportfolios sowie Initiierung von weiteren Produktentwicklungen
- Stetige Marktbeobachtung sowie Bedarfsanalyse bei den Kunden, um die strategische Geschäftsplanung zu unterstützen
- Entwickeln von Vertriebsargumentationen und Erstellung von Vertriebsunterlagen



### EIGENE KOMPETENZEN EINBRINGEN

- Erfolgreicher Hochschul- oder Universitätsabschluss aus den Ingenieurs- oder Naturwissenschaften, alternativ eine technische oder kaufmännische Ausbildung
- Ein solides technisches Verständnis, idealerweise in Kombination mit ersten Erfahrungen aus dem Betrieb von Produktionsanlagen aus der Beschichtungs- oder Halbleiterindustrie
- Überzeugungskraft sowie eine ausgeprägte Vertriebskompetenz
- Freude am Austausch und der Beratung von internationalen Partnern, verbunden mit einer hohen Kundenorientierung
- Konzeptionsstärke sowie die Fähigkeit, komplexe Sachverhalte schnell zu erfassen
- Gute Selbstorganisation und Eigeninitiative
- Bereitschaft zu gelegentlichen Dienstreisen