



Sales Manager

Der Name SKAN Stein AG steht für Maschinenbau auf höchstem Niveau. Sorgfalt, Präzision und höchste Qualitätsansprüche treffen auf innovatives Engineering und professionelle Fertigung und sind die DNA der SKAN Stein AG. Wir setzen kundenspezifische Systeme in der Pharma- Chemie – und Lebensmittel-industrie sehr erfolgreich um und bilden die Kompetenz für ebeam Technologie in der Unternehmens-gruppe. Als Teil der SKAN-Gruppe gewinnen wir laufend Marktanteile dazu. Wir suchen Mitarbeiter:innen, welche das Wachstum umsetzen und mit Tatkraft mitformen – werde Teil der SKAN Familie.

Aufgaben

- Evaluieren der Kundenbedürfnisse
- Klären der Qualitätsanforderungen und der Machbarkeit (technisch, terminlich, preislich)
- Ausarbeiten von Offerten
- Erfassen der Aufträge
- Kundenprojekte Nachkalkulation und Datenpflege
- Kundenkontakt bei Terminabweichungen
- Enger Austausch und abteilungsübergreifende Zusammenarbeit

Hardskills

- Abgeschlossene technische oder kaufmännische Grundausbildung mit betriebswirtschaftlicher Weiterbildung
- Berufserfahrung im Verkauf, idealerweise in einem internationalen Umfeld im Bereich Maschinen- und Anlagebau
- Sehr gute MS-Office und ERP Erfahrung, vorzugsweise AMS
- Ausdrucksstarke Kommunikation in Deutsch und verhandlungssicheres Englisch

Softskills

- Kompetentes und professionelles Auftreten gegenüber Kunden
- Teamfähig, belastbar und kommunikativ
- Schnelle Auffassungsgabe, sauberes und strukturiertes Vorgehen
- Hoher Qualitätsanspruch

Vorteile

- Eine offene und kollegiale Unternehmenskultur
- Freiraum für Ideen
- Förderung durch Weiterbildung
- Intensive und joborientierte Einarbeitung
- Kurze Entscheidungswege und flache Hierarchien
- Offene Kommunikationspolitik