



SALES

Rosenberger, ein mittelständisches Industrieunternehmen in Familienbesitz, wurde 1958 gegründet und zählt heute zu den weltweit führenden Anbietern von Verbindungslösungen in der Hochfrequenz-, Faseroptik- und High-Voltage-Technologie, unter anderem für die Automobil- und Telekommunikationsindustrie. Am Hauptsitz in Fridolfing sind rund 3.300 Mitarbeiter*innen tätig, weltweit beschäftigt die Rosenberger-Gruppe rund 15.000 Mitarbeiter*innen an zahlreichen Fertigungs- und Montagestandorten und Vertriebsniederlassungen in Europa, Asien sowie Nord- und Südamerika.

Zur Verstärkung unseres Teams im Bereich Sales suchen wir eine/einen:

Sales Manager Automotive Cabling (m/w/d) - France

A successful sales team is the basis for the current and future success of our company. From driver assistance applications to entertainment and autonomous driving, the required high-frequency cabling represents one of the greatest growth potentials in the automotive sector. In order to increase our share in this rapidly growing market, we are looking for support for our team in Montbéliard (France). We could guarantee a flexible and exciting position. There the focus is always: joy in customer communication.

Ihr Profil:

- Successfully completed technical degree (e.g. industrial engineering, electrical engineering, mechanical engineering, etc.)
- Relevant experience in sales and customer service required
- Industry and automotive knowhow in the area of data cables desired
- Sales-oriented/structured mindset, as well as enjoying customer contact
- Strong communication skills and assertiveness
- Fluent in French, English and German, further language skills are desired
- Willingness to travel and a high degree of flexibility

Ihre Aufgaben:

- Key Account Management and self-responsible processing of sales projects
- Project acquisition including networking
- Offer development and creation of presentations together with other department, e.g. product management
- Independant negotiating within agreed frameworks
- Accompanying new product projects as a sales contact, from the offer phase to series production
- Responsibility for profitable sales growth, customer satisfaction and the development of new business opportunities
- Elaboration of market potential and new trends
- Participation in the creation of sales plans, forecasts and market analyses

Wir bieten:

- **Persönliche Entwicklung** – Zielgruppenspezifisches und umfangreiches Schulungsangebot sowie Förderung von beruflichen Weiterbildungen mit Prämien
- **Gesundheit & Fitness** – Firmeneigenes Fitness-Studio und kostenlose Sportkurse wie z. B. Functional Training sowie frisch zubereitete Mahlzeiten im bezuschussten Betriebsrestaurant
- **Vergütung** – Attraktives Vergütungsmodell inklusive Sonderzahlungen und verschiedene Zulagen sowie ein monatlicher Zuschuss zur betrieblichen Altersvorsorge
- **Mobilität** – Fahrrad-Leasing, Ladestationen fürs E-Bike/-Auto sowie App zur einfachen Organisation von Fahrgemeinschaften
- **Familiäre Werte** – Weltoffenes Familienunternehmen mit Du-Kultur, geprägt durch Werte wie Hilfsbereitschaft, Pragmatismus und Vertrauen
- **Flexibles & mobiles Arbeiten** – Je nach Aufgabe und Bereich ist mobiles Arbeiten und ggf. Desksharing möglich
- **Innovation & Technologie** – Gemeinsame Entwicklung von innovativen Produkten mit modernsten Fertigungs- und Geschäftsprozessen sowie nachhaltiger Umgang mit Ressourcen

Interessiert?

Bewerben Sie sich in unserem Job-Portal: www.rosenberger.com/jobs