



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 für Automotive DC (m/w/d)

Sales Manager im Außendienst sind die Schnittstellen zwischen Projektmanagement und unseren internationalen Kunden. Um Bereiche wie autonomes Fahren, Artificial Intelligence, E-Mobility und Infotainment stetig voranzutreiben, suchen wir Menschen, die mit Freude, Motivation und Engagement den Produktvertrieb eines Technologieführers mitgestalten und Verantwortung im Fachbereich Datensteckverbinder übernehmen wollen. Zusammen mit den Fachbereichen schaffen wir die Basis für die Innovationen von morgen. Eine flexible und sehr abwechslungsreiche Position ist ihnen garantiert. Denn für uns steht ein Punkt im Vordergrund: Freude an der Kundenkommunikation

Ihr Profil:

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium im Bereich Wirtschaftsingenieurwesen, Elektrotechnik oder ähnlichen Studiengängen
- Alternativ eine erfolgreich abgeschlossene technische Berufsausbildung mit anschließender Weiterbildung (z.B. Techniker, Meister) bzw. mehrjähriger Berufserfahrung im Vertrieb
- Strukturierte und selbstständige Arbeitsweise
- Vertriebsorientiertes Denken sowie Freude am Kundenkontakt
- Kommunikationsstärke, Teamfähigkeit und Durchsetzungsvermögen
- Branchen- und Automotive Kenntnisse wünschenswert
- Reisebereitschaft und ein hohes Maß an Flexibilität
- Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Ihre Aufgaben:

- Betreuung unserer nationalen und internationalen Kunden mit einem definierten Kundenstamm u.a. Key Account Management
- Technischer Support beim Kunde inkl. Ausbau und Pflege von Kundenbeziehungen
- Kundenneuaufnahme inklusive "Networking"
- Erstellen von Angebotspräsentationen und Angebote zusammen mit den Fachabteilungen
- Verantwortung für profitables Umsatzwachstum, Kundenzufriedenheit sowie den Ausbau neuer Geschäftsmöglichkeiten
- Ausarbeitung von Marktpotenzialen und neuen Trends
- Mitwirkung bei der Erstellung von Absatzplänen, Forecast als auch Marktanalysen
- Verhandlungen innerhalb vereinbarter Rahmenbedingungen

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