



KENERSYS ist ein weltweit agierender Hersteller von Windenergieanlagen mit einer starken Kernkompetenz in den Bereichen Forschung und Entwicklung, Herstellung und Vertrieb von qualitativ hochwertigen Windenergieanlagen.

Für unseren Standort Münster suchen wir Sie als

Sales Manager (m/w)

Ihre Aufgaben:

- Generierung neuer Geschäftsbeziehungen in Zentraleuropa
- Erhöhung des Bekanntheitsgrads von KENERSYS in der definierten Zielgruppe
- Aufbau von Schlüsselkunden und Pflege von Kundenbeziehungen
- Erstellen von Angeboten/Angebotsverfolgung
- Auftrags-/Vertragserstellung und -verhandlung
- Kommunikative Abstimmung aller Prozesse mit dem Team
- Marktbeobachtung und Analyse
- Strategische Weiterentwicklung der Zielmärkte
- Entwicklung von Vertriebskonzepten
- Unterstützung bei der Entwicklung eines optimalen Produktportfolios

Ihr Profil:

- Abgeschlossenes BWL-Studium oder Abschluss als Ingenieur (Wirt.-Ing. oder MBA)
- Mehrjährige Berufserfahrung im internationalen Vertrieb von Anlagegütern
- Erfahrung in der Windenergiebranche wünschenswert
- Selbständigkeit Arbeitsweise sowie 'Hands-on'-Mentalität
- Ausgeprägte kommunikative Fähigkeiten und Verhandlungsgeschick
- Gute MS Office Kenntnisse
- Sehr gute Englischkenntnisse, Kenntnisse einer weiteren Fremdsprache von Vorteil
- Bereitschaft zu internationaler Reisetätigkeit

Sie besitzen darüber hinaus ein hohes Maß an Eigeninitiative und eine exakte Arbeitsweise; Zuverlässigkeit und Vertraulichkeit sind für Sie selbstverständlich und Sie können sich vorstellen in einem motivierten Team in einer spannenden und schnell wachsenden Branche zu arbeiten? Dann freuen wir uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung unter Angabe Ihrer Verfügbarkeit und der Gehaltsvorstellung, vorzugsweise online.

***KENERSYS** is a renowned wind turbine manufacturing company with an in-depth knowledge in designing, manufacturing and marketing high-quality on-shore wind turbines.*

For our office in Münster we are in search for

Sales Manager (m/f)

Responsibilities:

- Generate new business in Central Europe
- Create awareness for KENERSYS within the desired customer segment
- Build up key-accounts and maintain customer relationships
- Create and track offers
- Prepare and negotiate turbine sales agreements and service contracts
- Communicate all aspects within the team
- Monitoring and analysing the market
- Strategic development of the target market
- Building up sales concepts
- Supporting the development of an optimised product range

Requirements for Job:

- Degree in business administration or engineering science with commercial expertise
- Five years sales or sales related experience in investment goods
- Knowledge of power generation business and energy markets desirable
- Self-starter with 'hands-on'-mentality
- Distinct communicating and negotiating skills
- Good MS office skills
- Fluent English skills, other foreign language skills are beneficial
- Willingness to international traveling

In addition, you own a high degree of initiative and an exact approach; reliability and confidentiality are natural for you and you can imagine yourself working in a motivated team in an exciting and quickly growing branch? Then we are glad about your expressive application under information of your availability and the salary image, mainly online.

Please send your application to:

KENERSYS EUROPE GmbH
 portAL 10 | Albersloher Weg 10
 48155 Münster | Germany
 Phone: +49 251 210 99 0
 Fax: +49 251 210 99 200
 E-Mail: europe.hr@kenersys.com
 Web: www.kenersys.com