



Sales Management Sonderfahrzeuge (m/w/d)

Du möchtest nicht an Standardprodukten arbeiten, sondern an maßgeschneiderten Sonderfahrzeugen mit internationalem Einsatz? Dann bist du bei BULMOR genau richtig. Wir entwickeln und produzieren Hubfahrzeuge, die anspruchsvolle Transportaufgaben in der Intralogistik meistern und selbst schwere, lange oder sperrige Güter sicher und effizient bewegen. Darüber hinaus fertigen wir Ambulifte für den sicheren Personentransport an Flughäfen weltweit. Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir eine vertriebsstarke und international orientierte Persönlichkeit, die unsere Kund:innenbeziehungen ausbaut und neue Märkte erschließt.

Deine Aufgaben:

- Betreuung und Weiterentwicklung bestehender Kund:innenbeziehungen sowie Akquise von neuen Kund:innen im internationalen Umfeld
- Identifikation und Entwicklung neuer Vertriebspotenziale sowie qualifizierter Sales Leads
- Durchführung von Produktpräsentationen und Fahrzeugvorführungen
- Erstellung von Angeboten und Nachverfolgung in enger Abstimmung mit dem Vertriebsinnendienst
- Begleitung von Fahrzeugauslieferungen sowie Fahrertrainings und Inbetriebnahmen beim Kund:innen
- Enge Zusammenarbeit mit unseren Field-Service-Technikern zur Koordination von After-Sales-Aktivitäten
- Beobachtung und Analyse von Markt- und Wettbewerbsentwicklungen
- Mitwirkung bei der Entwicklung und Umsetzung von Marketing- und Vertriebskonzepten

Dein Profil:

- Abgeschlossene technische Ausbildung von Vorteil
- Ausgeprägte Kommunikations- und Teamfähigkeit sowie sicheres Auftreten im internationalen Umfeld
- Hohe Eigeninitiative, Durchsetzungsvermögen und ausgeprägter Erfolgswille
- Unternehmerisches und marktorientiertes Denken
- Starke soziale Kompetenz im Umgang mit Kund:innen, Handelspartnern und internen Teams
- Begeisterungsfähigkeit für technische Produkte und internationale Vertriebsaufgaben
- Hohe Reisebereitschaft im In- und Ausland
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse, Französisch von Vorteil
-

Das erwartet dich bei BULMOR:

- Viel Gestaltungsspielraum in einer internationalen Vertriebsrolle mit hoher Eigenverantwortung
- Die Möglichkeit, dich fachlich und persönlich kontinuierlich weiterzuentwickeln – in einem internationalen, technisch anspruchsvollen Umfeld
- Eine familiäre Unternehmenskultur mit kurzen Entscheidungswegen und gelebter „Du“-Kultur
- Flexible Arbeitsmodelle – im Büro, im Homeoffice oder direkt bei Kund:innen vor Ort
- Dienstwagen auch zur privaten Nutzung
- Vergünstigte Mahlzeiten sowie kostenloser Kaffee am Standort
- Mitarbeitendeparkplätze sowie betriebsärztliche Betreuung

Für diese Position beträgt das Jahresbruttogehalt mindestens EUR 60.000,00 zzgl. Bonus (auf Vollzeitbasis). Je nach Qualifikation und Erfahrung ist eine Überzahlung möglich.

Das klingt nach der richtigen Herausforderung für dich? Dann freuen wir uns auf deine Bewerbungsunterlagen an:

Majda Hrustic | E-Mail: hr@bulmor.com | Tel.: +43 664 390 6060