



BUHLMANN
TUBE SOLUTIONS

Die BUHLMANN GRUPPE ist ein global agierendes Handelshaus für Stahlrohre, Rohrverbindungsteile und Rohrzubehör in Premiumqualität. Wir sind seit mehr als 70 Jahren ein verlässlicher Partner für unsere Kunden und beschäftigen mittlerweile über 700 Menschen in 17 Ländern.

Für unseren Unternehmenssitz in **Bremen** suchen wir für unsere Abteilung **Sales North** für die Vertriebsregion Norddeutschland zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen erfahrenen

Sales Manager (w/m/d) – Rohre und Rohrzubehör

Was Sie bei uns machen

- Als Sales Manager (w/m/d) betreuen Sie unseren Kundenstamm von der holländischen bis zur polnischen Grenze, von Südniedersachsen bis Flensburg – meist von Ihrem Sitz in Bremen aus, manchmal auch vor Ort.
- Sie akquirieren fachkompetent und souverän, denn Sie haben den Markt im Blick, sind vielleicht schon vernetzt im Energiesektor, Schiffs- oder Maschinenbau und finden so die Neukunden, die unsere Produkte brauchen.
- In der Auftragssteuerung nehmen Sie Kundenanfragen auf, erarbeiten Angebote, prüfen Verträge und haben ein Auge auf die darauffolgenden Prozesse.
- Auch die andere Seite von Vertrieb liegt Ihnen: Verhandlungsstark vereinbaren Sie Einkaufskonditionen, und pflegen nachhaltige Lieferantenbeziehungen.
- Im administrativen Bereich und bei der gesamten Auftragsabwicklung werden Sie stets von unserem agilen Back Office unterstützt.

Was Sie mitbringen

- Ihr Hintergrund kann technisch oder kaufmännisch sein: Ob Sie Industriekaufmann/-frau, Groß- und Außenhandelskaufmann/-frau, Vertriebstechniker (w/m/d) oder Betriebswirt (w/m/d) sind ist zweitrangig, entscheidend ist ihre Praxis im Vertrieb von komplexen technischen Produkten.
- Ideal wäre, wenn Sie sich ganz spezifisch mit Rohren und Rohrzubehör und metallischen Werkstoffen, insbesondere Stählen auskennen.
- Mit Office- und ERP-Anwendungen, gern MS Dynamics NAV, gehen Sie routiniert um.
- Sie sind kommunikationsstark am Telefon, im digitalen Dialog und auch in klassisch analoger Korrespondenz – bei gelegentlichen Reisen zum Kunden können Sie auch Ihre Stärken im persönlichen Umgang zeigen.
- Dabei beweisen Sie Ihr Gespür für Menschen: Sie finden den richtigen Ton und vermitteln die Vorteile unser Produkte anschaulich.

Wir bieten Ihnen für dieses anspruchsvolle Aufgabengebiet eine attraktive Vergütung, eine strukturierte Einarbeitung und Möglichkeiten zur stetigen Weiterbildung. Unsere erfolgreiche Zusammenarbeit basiert auf einer offenen, vertrauensvollen und familiären Firmenkultur, die wir durch ganz unterschiedliche innerbetriebliche Angebote pflegen: von Firmenfitness und individuellem Gesundheitsmanagement über die Förderung zusätzlicher Versorgungsleistungen bis zur Möglichkeit, ein Fahrrad zu leasen und zum Mitarbeiterrestaurant mit eigenem Koch - in unserem hochmodernen Firmengebäude.

Sie sind interessiert? Dann freut sich **Laura Grewe** auf Ihre Bewerbung unter bewerbung@buhlmann-group.com. Bitte teilen Sie uns mit, welches Gehalt Sie sich wünschen und wann Sie bei uns anfangen möchten.

we know how

Power | Process | Offshore | Oil & Gas | Projects