



BUHLMANN
TUBE SOLUTIONS

Die BUHLMANN GRUPPE ist ein global agierendes Handelshaus für Stahlrohre, Rohrverbindungsteile und Rohrzubehör in Premiumqualität. Wir sind seit mehr als 75 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.
- Sie verantworten die Angebotserstellung und Vertragsprüfung bis hin zum Auftragsabschluss, und haben nachfolgende Prozesse stets im Blick
- Als Allround Vertriebsprofi zeigen sich Ihre Stärken auch bei der Vereinbarung von Einkaufskonditionen und nachhaltigen Lieferantenbeziehungen.
- Für unser Back Office, welches den Großteil der Auftragsabwicklung und Administration übernimmt, stellen Sie einen kompetenten Partner dar.

Was Sie mitbringen

- Ihr Hintergrund kann technisch oder kaufmännisch sein: Ob Sie Industriekaufmann/-frau, Groß- und Außenhandelskaufmann/-frau, Vertriebsstechniker (w/m/d) oder Betriebswirt (w/m/d) sind, ist zweitrangig. Entscheidend ist ihre Praxis im Vertrieb von komplexen technischen Produkten.
- Idealerweise kennen Sie sich spezifisch mit Rohren und Rohrzubehör und metallischen Werkstoffen, insbesondere Stahl aus.
- 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 Ihre Stärken im persönlichen Umgang zeigen.
- Empathie ist für Sie kein Fremdwort: Bei Kunden, Lieferanten oder Partnern finden Sie den richtigen Ton und vermitteln die Vorteile einer Partnerschaft mit der Buhlmann Gruppe anschaulich.

Wir bieten Ihnen für dieses anspruchsvolle Aufgabengebiet eine strukturierte Einarbeitung und Möglichkeiten zur stetigen Weiterentwicklung sowie Angebote zu Fitnessprogrammen oder ein eigenes Betriebsrestaurant.

Sie sind interessiert? Dann freut sich **Laura Jagdhuber** unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung sowie einem möglichen Startdatum auf Ihre Bewerbung unter bewerbung@buhlmann-group.com.

we know how

Power | Process | Offshore | Oil & Gas | Projects