

<https://intus-elektronik.de/job/fertigungsleiter-m-w-d-2/>

Junior Sales Manager (m/w/d)

Beschreibung

Die INTUS Elektronik GmbH ist ein mittelständischer EMS-Dienstleister und Full-Turnkey-Supplier für anspruchsvolle elektronische Baugruppen und Systeme. Mit modernen Fertigungstechnologien und digitalisierten Prozessen bedienen wir Kunden unter anderem aus den Bereichen Medizin- und Labortechnik, Industrieautomation sowie Mess- und Steuerungstechnik.

Für unseren Standort in Göppingen suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt in Vollzeit einen Junior Sales Manager (m/w/d)

Sie wollen nicht nur verwalten, sondern etwas bewegen? Sie haben Freude am Umgang mit Kunden, interessieren sich für Technik und möchten lernen, wie anspruchsvoller B2B-Vertrieb in der Praxis funktioniert?

Dann bieten wir Ihnen die Möglichkeit, sich Schritt für Schritt zum eigenverantwortlichen Sales Manager zu entwickeln. Dabei starten Sie nicht allein: Ein erfahrener Kollege begleitet Sie intensiv, gibt sein Wissen und seine Erfahrung an Sie weiter und führt Sie praxisnah an unsere Kunden, Märkte und Vertriebsprozesse heran. Mit wachsender Erfahrung übernehmen Sie zunehmend eigene Verantwortung und setzen das Gelernte selbstständig in die Praxis um.

Zuständigkeiten / Hauptaufgaben

- Schrittweise Übernahme und eigenständige Betreuung bestehender Kunden sowie aktive Weiterentwicklung der Kundenbeziehungen
- Identifikation und gezielte Ansprache potenzieller Neukunden sowie konsequente Verfolgung neuer Geschäftsmöglichkeiten
- Aktive Entwicklung neuer Kunden und Projekte von der ersten Kontaktaufnahme bis zum Auftrag
- Erkennen von Kundenbedarfen und Erarbeiten passender technischer und kommerzieller Lösungen gemeinsam mit unseren internen Fachbereichen
- Erstellung, Koordination und konsequente Nachverfolgung von Angeboten
- Vorbereitung und Durchführung von Kunden-, Akquise- und Verhandlungsgesprächen – zunächst gemeinsam mit einem erfahrenen Kollegen, später zunehmend eigenverantwortlich
- Aufbau eines eigenen Kunden- und Projektnetzwerks sowie systematische Entwicklung Ihrer Vertriebspipeline
- Planung und Umsetzung eigener Vertriebsaktivitäten zur Erreichung der vereinbarten Ziele
- Beobachtung von Märkten, Branchen und potenziellen Geschäftsmöglichkeiten sowie aktive Ableitung neuer Vertriebsansätze
- Enge Zusammenarbeit mit Arbeitsvorbereitung, Einkauf, Entwicklung, Fertigung und Geschäftsführung
- Repräsentation unseres Unternehmens bei Kunden, auf Messen und bei weiteren Vertriebsaktivitäten

Arbeitgeber

INTUS Elektronik GmbH

Arbeitspensum

Vollzeit

Start Anstellung

ab sofort

Dauer der Anstellung

Unbefristet

Industrie / Gewerbe

Elektroindustrie

Arbeitsort

Göppingen

Veröffentlichungsdatum

28. September 2026

Qualifikationen / Anforderungen

- Abgeschlossene kaufmännische oder technische Berufsausbildung, abgeschlossenes Studium oder eine vergleichbare Qualifikation
- Erste Berufserfahrung im Vertrieb, in der Kundenbetreuung, im Business Development, in der Beratung oder in einem vergleichbaren Umfeld ist von Vorteil – entscheidender sind für uns Persönlichkeit, Lernbereitschaft und der Wille, Verantwortung zu übernehmen
- Ausgeprägtes Interesse an technischen Produkten und Zusammenhängen sowie die Bereitschaft, sich intensiv in Elektronikfertigung, unsere Leistungen und die Anforderungen unserer Kunden einzuarbeiten
- Freude am aktiven Vertrieb und daran, auf Menschen zuzugehen, neue Kontakte aufzubauen und aus Chancen konkrete Projekte zu entwickeln
- Ehrgeiz und den Anspruch, gesetzte Ziele nicht nur zu erreichen, sondern sich fachlich und persönlich kontinuierlich weiterzuentwickeln
- Eigeninitiative und eine ausgeprägte Hands-on-Mentalität – Sie warten nicht darauf, dass Ihnen jeder nächste Schritt vorgegeben wird
- Kommunikationsstärke, Verbindlichkeit und ein professionelles Auftreten gegenüber Kunden und Geschäftspartnern
- Strukturierte und zuverlässige Arbeitsweise sowie die Fähigkeit, mehrere Kunden, Angebote und Projekte gleichzeitig im Blick zu behalten
- Bereitschaft, Verantwortung für die eigenen Themen zu übernehmen und diese konsequent bis zum Ergebnis zu verfolgen
- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift sowie gute Englischkenntnisse für die Kommunikation im internationalen Geschäftsumfeld
- Sicherer Umgang mit den gängigen MS-Office-Anwendungen

Leistungen der Anstellung

- Eine praxisnahe und intensive Einarbeitung an der Seite eines erfahrenen Vertriebskollegen, von dessen Wissen und Erfahrung Sie unmittelbar profitieren
- Schrittweise Übernahme eigener Kunden, Projekte und Vertriebsverantwortung – mit dem klaren Ziel, Sie zum eigenverantwortlichen Sales Manager weiterzuentwickeln
- Direkter Kundenkontakt und anspruchsvoller technischer B2B-Vertrieb statt reiner Vertriebsadministration
- Die Möglichkeit, eigene Ideen einzubringen, neue Kunden zu gewinnen und den Erfolg Ihrer Arbeit unmittelbar zu sehen
- Anspruchsvolle und abwechslungsreiche Kunden und Projekte aus unterschiedlichen Branchen
- Kurze Entscheidungswege, flache Hierarchien und direkter Austausch mit der Geschäftsführung
- Ein mittelständisches Umfeld, in dem Eigeninitiative ausdrücklich gewünscht ist und Entscheidungen pragmatisch getroffen werden
- Ein kollegiales Arbeitsumfeld mit offener Kommunikation
- Leistungsgerechte Vergütung und flexible Arbeitszeiten

Kontakte

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen, die Sie gerne per E-Mail an Herrn Andreas Zink senden: **personal@intus-elektronik.de**