



Im Rahmen unseres stetigen Wachstums bieten wir Ihnen die Chance, kreativ und engagiert die Zukunft unseres Unternehmens mitzugestalten. Wir garantieren Ihnen eine attraktive und abwechslungsreiche Tätigkeit, die Sie nach einer intensiven Einarbeitung mit persönlichem Gestaltungsspielraum füllen.

Zur dauerhaften Verstärkung unseres Teams suchen wir Sie als

Sales Project Manager [m/w/d]

Ihre Aufgaben

- Akquisition von Neukunden und Projekten sowie Aufbau langfristiger, vertrauensvoller Kundenbeziehungen
- Qualifizieren eingehender Kundenanfragen, Eruiieren und Analysieren relevanter Kundenanforderungen
- Erarbeiten von automatisierten, kundenspezifischen Logistikkonzepten für Greenfield-Projekte sowie für Erweiterungen, Optimierungen und Modernisierungen von Bestandsanlagen im Team
- Datenanalyse, Materialflussplanung und Lösungsfindung in enger Zusammenarbeit mit den Kollegen aus dem Vertrieb und den Fachabteilungen
- Konzeptionierung und Projektierung von Logistiksystemen samt Kalkulation und Angebotsausarbeitung
- Präsentation, Angebotsbesprechung, Argumentation und Vergabeverhandlung zum Abschluss von Verträgen
- Fortführung und Vertiefung der Kundenbeziehung als Project Manager für das Gesamtprojekt nach Auftragseingang
- Steuerung und Koordination der Projektbearbeitung und Führung des verantwortlichen Projekt-Teams in Zusammenarbeit mit Fachgebiets-Projektleitern und Baustellen-Koordinatoren
- Ständige Überprüfung der Projektziele auf Realisierbarkeit und Risiken
- Kommunikation zum Projektteam, zum Kunden, dem Controlling, den Projektmitarbeitern, der Geschäftsleitung
- Planung, Durchführung und Dokumentation von Abnahmen
- Betreuung des Kunden als Key Account Manager

Ihr Profil

- Mehrjährige, praktische Berufserfahrung in vergleichbaren Tätigkeitsfeldern (Projektierung, Vertrieb, Projektleitung) im Anlagenbau
- Idealerweise haben Sie Vorkenntnisse in der Logistik
- Kenntnisse in Mechatronik sowie im Umgang mit AutoCAD- und Office-Anwendungen
- Zielstrebige, engagierte Persönlichkeit, Vertriebler aus Überzeugung
- Hohe Kundenorientierung, überragende Kommunikationsfähigkeit, sicheres Auftreten
- Engagierte und teamorientierte Arbeitsweise
- Sehr gutes Verständnis für logistische Abläufe und Prozesse
- Strategisches Denken und analytische Vorgehensweise
- Reisebereitschaft (ca. 25%) vorwiegend in der DACH Region
- Gute Englischkenntnisse von Vorteil



Wir bieten

- Eine attraktive Vergütung
- Ein abwechslungsreiches Aufgabengebiet
- Ein kollegiales Arbeitsumfeld in einer Atmosphäre geprägt von Wertschätzung und Fairness, flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen
- Perspektiven für persönliche Entwicklung an einem zukunftssicheren Arbeitsplatz
- Flexible Arbeitszeiten
- Hervorragendes Betriebsklima bei einem TOP Arbeitgeber
- Moderne, klimatisierte Büroräume
- Mehrere Außenbetriebsstätten in Deutschland und Österreich
- Teilweise Homeoffice-Möglichkeit
- Mitarbeitererevents
- Premium Dienstfahrzeug

Werden Sie Teil des UBH Teams. Wir wollen, dass aus Bewerbern Kollegen werden.

INTERESSIERT? WIR FREUEN UNS AUF IHRE BEWERBUNG