

## Ideen verwirklichen – Perspektiven nutzen

LogoMotive GmbH – Integrale Lösungen für Schienenfahrzeuge

Wir sind ein innovatives und unabhängiges Unternehmen mit über 45 Beschäftigten. Als Partner internationaler Schienenfahrzeughersteller, Verkehrsbetriebe, Eisenbahnverkehrsunternehmen und Zulassungsbehörden sowie den deutschen Technischen Aufsichtsbehörden entwickeln, prüfen und begutachten wir Schienenfahrzeuge und deren Komponenten. Unser Team von Experten unterstützt unsere Kunden von der ersten Idee über das Konzept bis hin zur Zulassung bei der Entwicklung neuer Fahrzeuggenerationen. Ebenso sind effiziente Beratung und die Optimierung von Prozessen bei Projekten im Bereich Betrieb und Fahrzeugmodernisierungen Schwerpunkte unserer Arbeit.

Mit dem System Bahn (Green Mobility) arbeiten wir in einer zukunftsträchtigen Branche und unterstützen mit unserer Arbeit die Ziele im Kampf gegen die Klimaerwärmung.

Wir sind weiter auf Wachstumskurs und suchen zur Verstärkung unseres Vertriebs-Teams einen „schienenaffinen“

## **Vertriebsprofi B2B (m/w/d)**

### Deine Aufgaben:

- Akquisition neuer Kunden in der Schienenfahrzeugindustrie mit Aufbau
- langfristiger Kundenbeziehungen im nationalen wie im internationalen Umfeld
- Betreuung unserer Bestandskunden
- Ausbau unseres erfolgreichen Netzwerks in der Schienenfahrzeugbranche
- Repräsentation der LogoMotive auf Messen und Veranstaltungen
- Weiterentwicklung unserer Vertriebsstrategie durch Einbringen neuer Ideen und Impulse
- Professionelle Markt- und Wettbewerbsbeobachtung
- Professioneller Einsatz neuer Medien wie soziale Netzwerke
- Beratung von Kunden und Umsetzung technischer Anforderungen
- Eigenständige Erstellung und Kalkulation von Angeboten in Zusammenarbeit mit den Fachbereichen

Du bist ein erfahrener Vertriebsprofi mit Begeisterung für den Schienensektor? Dein Auftreten ist professionell mit ausgeprägten Kommunikationsfähigkeiten sowohl bei Gesprächen mit Ingenieuren als auch mit Einkäufern und Entscheidern? Du arbeitest eigenständig und bist bereit Verantwortung zu übernehmen?

### **Dann komm zur LogoMotive ins Team!**

### Wir bieten:

- Ein familiäres und kollegiales Arbeitsumfeld mit Du-Kultur, „offene Tür“-Politik und moderner Ausstattung
- Hohe Gestaltungsspielräume und kurze Entscheidungswege
- Vertrauensarbeitszeit mit flexibler Zeiteinteilung
- Sehr gute Verkehrsanbindung
- Leistungsgerechte Bezahlung mit langfristiger Perspektive und Entwicklungsmöglichkeiten
- Regelmäßige externe Weiterbildungsmöglichkeiten
- 30 Tage Urlaub
- Kostenlose Getränke

### Wir erwarten:

- Abgeschlossenes Studium Fachrichtung Maschinenbau, Schienenfahrzeugbau oder dgl.
- Vertriebserfahrung im technischen B2B Vertrieb national und international
- Sehr gute Networking-Skills
- Kenntnisse im Bereich Stahlbau oder Maschinenbau sowie der Vertriebswerkzeuge
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Unternehmerisches Denken und Handeln
- Reisebereitschaft national und international

### Haben wir Dich neugierig gemacht?

Dann bewirb Dich bitte schriftlich mit Indikation Deiner Gehaltsvorstellung und des frühestmöglichen Eintrittstermins via Mail unter [bewerbung@logomotive.eu](mailto:bewerbung@logomotive.eu).

Gerne beantwortet Dir Andrea Lörtzer unter der Telefonnummer 0911/95528- 17 erste Fragen.

Wir freuen uns auf Dich!

**LogoMotive GmbH - Am Tullnaupark 4 - 90402 Nürnberg - [www.logomotive.eu](http://www.logomotive.eu)**