

Sales Manager B2B (m/w/d)

Anlagenbau · Automatisierung · Lackiersysteme

Technik verstehen.
Lösungen entwickeln.
Zukunft gestalten.

Bei POMA Systems entstehen keine Lösungen von der Stange. Wir entwickeln und realisieren technisch anspruchsvolle Anlagen und individuelle Lösungen für industrielle Anwendungen – von Anlagenbau und Automatisierung bis hin zu industrieller Lackierautomation.

Gemeinsam mit unseren Kunden und technischen Fachbereichen entwickeln wir individuelle Lösungen, die genau auf die jeweiligen Anforderungen zugeschnitten sind. Dabei erwarten dich anspruchsvolle Technik, spannende Projekte im In- und Ausland sowie ein Arbeitsumfeld mit kurzen Entscheidungswegen und persönlicher Zusammenarbeit.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir einen **Sales Manager (m/w/d) im B2B-Vertrieb**, der technisches Verständnis mitbringt, gerne mit Kunden arbeitet und Freude daran hat, komplexe Anforderungen in überzeugende Lösungen zu übersetzen.

Was du bei uns machst

- ✓ **Du übernimmst mit wachsender Erfahrung zunehmend Verantwortung.** Du baust dein Wissen über unsere Produkte, Technologien und Kunden kontinuierlich aus und entwickelst dich zu einem wichtigen Ansprechpartner für unsere Kunden und Projekte.
- ✓ **Du betreust bestehende Kunden und gewinnst neue Projekte.** Du pflegst bestehende Kundenbeziehungen, baust neue Kontakte auf und identifiziert interessante Unternehmen und Geschäftspotenziale. Dabei entwickelst du langfristige Kundenbeziehungen und neue Projekte für POMA.
- ✓ **Du berätst unsere Kunden und erfasst ihre individuellen Anforderungen.** Du führst Gespräche, stellst die richtigen Fragen und entwickelst ein Verständnis für die technischen und wirtschaftlichen Anforderungen hinter dem jeweiligen Projekt.
- ✓ **Du entwickelst gemeinsam mit unseren Fachabteilungen passende Lösungskonzepte.** Du bringst die Anforderungen des Kunden und unsere technische Kompetenz zusammen, begleitest die Angebotserstellung und führst den Vertriebsprozess von der ersten Anfrage bis zum Auftrag.
- ✓ **Du präsentierst unsere Lösungen beim Kunden.** Du stellst unsere technischen Konzepte verständlich und überzeugend vor und beantwortest Fragen auch zu komplexen technischen Zusammenhängen – persönlich vor Ort oder digital per Teams.

Wann du zu uns passt

- ✓ **Du hast einen technischen Hintergrund.** Du hast eine technische Ausbildung, eine Weiterbildung zum Techniker/Meister oder ein technisches Studium absolviert – beispielsweise im Bereich Maschinenbau, Mechatronik, Automatisierung oder einem vergleichbaren Umfeld. Wichtig sind uns vor allem gutes technisches Verständnis und die Freude daran, Zusammenhänge zu verstehen.
 - ✓ **Du musst kein fertiger Vertriebsprofi sein.** Idealerweise hast du bereits Erfahrung im technischen Vertrieb, Anlagenbau, in der Automatisierung oder einem vergleichbaren Umfeld. Aber auch wenn du bisher überwiegend technisch gearbeitet hast und den nächsten Schritt in Richtung B2B-Vertrieb machen möchtest, bist du bei uns willkommen.
 - ✓ **Du hast Freude am Umgang mit Menschen und übernimmst gerne Verantwortung.** Du trittst sicher, sympathisch und verbindlich auf und arbeitest selbstständig, strukturiert und lösungsorientiert.
 - ✓ **Du kommunizierst sicher auf Deutsch und Englisch und hast Freude am Austausch mit internationalen Kunden.** Kundenbesuche im In- und Ausland gehören für dich dazu – viele Abstimmungen finden heute auch digital per Teams statt.
- Vor allem ist uns wichtig, dass du zu uns und unserem Team passt und Lust darauf hast, dich fachlich und persönlich weiterzuentwickeln.

Was du von uns hast

- ✓ **Du arbeitest in einem familiären Team mit kurzen Entscheidungswegen.** Persönlicher Austausch, gegenseitige Unterstützung und Raum für eigene Ideen gehören für uns ebenso dazu wie ein Miteinander, bei dem man sich aufeinander verlassen kann.
- ✓ **Du bekommst einen sicheren, unbefristeten Arbeitsplatz** mit attraktiven Rahmenbedingungen. Dazu gehören eine attraktive Vergütung mit Urlaubs- und Weihnachtsgeld, zusätzliche Mitarbeiterleistungen und Benefits sowie eine umfassende Einarbeitung in unsere Produkte und Technologien.
- ✓ **Dich erwarten abwechslungsreiche und technisch anspruchsvolle Projekte mit Entwicklungsmöglichkeiten.** Mit wachsender Erfahrung kannst du Verantwortung übernehmen, dich fachlich weiterentwickeln und langfristig bei POMA wachsen. Dabei sorgen wir für eine ausgewogene Work-Life-Balance, damit Beruf und Freizeit gut miteinander vereinbar bleiben.



Interesse?

Dann freuen wir uns auf deine Bewerbung!

Mehr über POMA und unsere offenen Stellen findest du hier.



POMA Systems GmbH
Im Weinfeld 4-6
36148 Kalbach



karriere@poma.de



www.poma.de