






# Sales Manager Engines (m/w/d)

-  **Standort:** Pfungstadt
-  **Eintrittsdatum:** ab sofort
-  **Arbeitszeit:** 40 Stunden / Vollzeit
-  **Befristung:** unbefristet



**MEIN ANTRIEB:**  
*Exzellenz*

**ÜBUNG MACHT DIE MEISTERIN.**  
Laureen liebt Motoren, Maßarbeit und Mixed Material Arts. In der Qualitätssicherung sorgt sie dafür, dass unsere Antriebe auch in Zukunft den Takt vorgeben.

**UND WAS TREIBT DICH AN?**

**DEUTZ**

**DEUTZ Deutschland GmbH** ist die Vertriebs- & Servicegesellschaft der DEUTZ AG, eine 100% Tochtergesellschaft, für den deutschen Markt.

Wir haben es uns zum Ziel gemacht, noch näher an unseren Kunden und am Markt zu sein. Mit dem existierenden Netzwerk an Service Partnern in Deutschland bilden wir eine starke Allianz. Die Innovationskraft und das technische Know-How als Motorenentwickler gepaart mit dem Wissen und Einsatz unserer exzellent ausgebildeten Partner treiben uns gemeinsam an.

Bei uns erhalten Sie das komplette DEUTZ Neumotoren- und Ersatzteilsortiment. Weiterhin verfügen unsere Service Partner über komplette Ersatzteillager, Profi-Werkstätten und einen flächendeckenden Man-in-Van Service, der bei Bedarf jederzeit direkt vor Ort zur Verfügung steht.

## Das erwartet dich bei uns:

- Eigenständige Akquise von Neugeschäft bei Bestands- und Neukunden
- Betreuung und Führung von Kundenprojekten, inklusive interner Koordination mit Fachabteilungen der DEUTZ Deutschland GmbH und der DEUTZ AG
- Pflege und Ausbau von Kundenbeziehungen in Vertrieb, Service und Qualität
- Technische Beratung zu DEUTZ-Motoren sowie Angebotserstellung und Preisbildung
- Troubleshooting bei technischen, qualitativen oder logistischen Problemen
- Mitwirkung bei der Entwicklung und Umsetzung von Verkaufszielen und -strategien sowie Erstellung kundenbezogener Absatzpläne im Rahmen der Jahres- und Mittelfristplanung (z. B. RFC, Forecasts)
- Beobachtung von Markt- und Wettbewerbsaktivitäten zur Ableitung von Maßnahmen

## Das zeichnet dich aus:

- Erfolgreich abgeschlossenes Hochschulstudium, z. B. in BWL, Wirtschaftsingenieurwesen oder einem vergleichbaren Fach
- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb, idealerweise im technischen Umfeld
- Ausgeprägte Verhandlungsstärke sowie technisches Verständnis
- Hohe Kommunikationsfähigkeit und sicheres Auftreten
- Selbstständige, strukturierte Arbeitsweise mit Organisationstalent
- Ausgeprägte Teamfähigkeit sowie ein hohes Maß an Verantwortungsbewusstsein und unternehmerischem Denken
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Reisebereitschaft innerhalb Deutschlands
- Sicherer Umgang mit MS Office und CRM-Systemen

## Das bieten wir:

- Eine verantwortungsvolle und abwechslungsreiche Tätigkeit mit Gestaltungsspielraum
- Flache Hierarchien
- Moderne Arbeitsumgebung und flexible Arbeitszeiten
- Weiterbildungsmöglichkeiten und Entwicklungsperspektiven
- Attraktives Vergütungspaket inkl. Zusatzleistungen

Du suchst einen abwechslungsreichen und spannenden Arbeitsplatz in einem kollegialen Team mit einer attraktiven Vergütung und idealen Rahmenbedingungen? Dann freuen wir uns darauf, dich kennenzulernen!

## Informationen zu deinem Bewerbungsprozess:

Wir begrüßen und unterstützen die Vielfalt unserer Mitarbeiter und sind davon überzeugt, dass sie einer der wichtigsten Faktoren für den Unternehmenserfolg sind. Diversity macht uns offener, innovativer und wettbewerbsfähiger.

Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen mit Angabe des frühestmöglichen Starttermins richten Sie bitte an:

DEUTZ Deutschland GmbH, Lisa Passon, E-Mail: [lisa.passon@deutz.com](mailto:lisa.passon@deutz.com)

Wir freuen uns auf deine Bewerbung. Werde Teil unseres Teams!

Folge uns zwischenzeitlich auch auf unserem LinkedIn-Kanal und bleibe über News und Updates aus der DEUTZ Welt informiert. [DEUTZ Deutschland GmbH: Beiträge | LinkedIn](#)