

Business Development & Sales Manager Additive Fertigung (m/w/d)

(1112)

Deine Aufgabe

- **Wachstum gestalten und Märkte entwickeln**

Als Hersteller im Bereich des MJF-Drucks bauen wir diesen Geschäftsbereich gezielt weiter aus, und Sie treiben diese Entwicklung maßgeblich voran. Sie sind aktiv für den Ausbau und die Weiterentwicklung unseres Geschäfts im Bereich des industriellen 3D-Drucks verantwortlich und erschließen neue Potenziale, sowohl im Automotive- als auch im Non-Automotive-Umfeld. Dabei identifizieren Sie Marktchancen frühzeitig, entwickeln diese systematisch weiter und positionieren unsere innovativen Lösungen gezielt bei relevanten Entscheidern. Durch den Aufbau belastbarer Netzwerke und langfristiger Kundenbeziehungen sichern Sie nachhaltige Geschäftserfolge.

- **Anwendungen im MJF-Druck aktiv gestalten**

In enger Zusammenarbeit mit Entwicklung und Produktion gestalten Sie aktiv die Markt- und Produktentwicklung im Bereich des MJF-Drucks und der additiven Fertigung. Sie identifizieren neue Anwendungsfelder und leiten daraus konkrete Einsatzmöglichkeiten für unsere MJF-Druck-Technologie ab. Gemeinsam mit den Fachbereichen entwickeln Sie innovative Ansätze, um diese Technologie erfolgreich in unterschiedlichen Branchen zu etablieren. Dabei verbinden Sie technisches Verständnis mit unternehmerischem Denken und schaffen Lösungen, die sowohl technologisch als auch wirtschaftlich überzeugen.

- **Technologie, Lösungen und Marktauftritt verbinden**

Sie entwickeln maßgeschneiderte Lösungen im Bereich der additiven Fertigung in Abstimmung mit Entwicklung, Projektmanagement und Produktion. Gemeinsam mit der Geschäftsführung setzen Sie Impulse für neue Zielgruppen, unterstützen Kampagnen und Messen und sorgen dafür, dass unsere innovativen Technologien sichtbar und greifbar im Markt positioniert werden. Sie gestalten nicht nur Produkte, Sie prägen die Zukunft der Lösungen, die unseren Kunden echten Mehrwert bieten.

Dein Profil

- Erfolgreich abgeschlossenes technisches oder wirtschaftswissenschaftliches Hochschulstudium
- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb erklärungsbedürftiger Produkte, idealerweise im Bereich Additive Fertigung / 3D-Druck oder vergleichbarer Technologien
- Erfahrung im Automotive-Umfeld sowie Offenheit für weitere Branchen (z. B. Maschinenbau, Medizintechnik, Luft- und Raumfahrt, Konsumgüter)
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse in Wort und Schrift sowie interkulturelle Kompetenz
- Sicherer Umgang mit CRM-/ERP-Systemen, Kundenportalen und MS Office
- Ausgeprägte Kommunikations- und Präsentationsstärke sowie Überzeugungskraft
- Hohe Kundenorientierung, sicheres Auftreten und Begeisterung für innovative Technologien
- Eigenständige, strukturierte und zielorientierte Arbeitsweise mit ausgeprägter Abschlussstärke
- Teamgeist, Flexibilität und hohe Einsatzbereitschaft
- Reisebereitschaft im nationalen und internationalen Umfeld

Was bieten wir?

- Unbefristete Festanstellung
- persönlichen Betreuung

- Tarifliche und nach Qualifikation übertarifliche Vergütung
- Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege
- Weiterentwicklung

Wer sind wir?

Die STEPPS Projekt & Personal Service GmbH ist ein modernes Unternehmen mit Sitz in Coburg. Höchster Anspruch der Firma STEPPS ist die Zufriedenstellung von Bewerbern, Mitarbeiter und regionalen Kundenunternehmen durch passende Bewerbervorauswahl, langfristige Einsätze mit der Option auf Übernahme sowie tarifliche und übertarifliche Vergütung.

Mit STEPPS zu deinem Traumjob !

Ronny Dähne

STEPPS Projekt & Personal Service GmbH
Eichhofweg 3
96450 Coburg
0151 / 64 96 52 30
ronny.daehne@stepps-gruppe.com
www.stepps-gruppe.com

[Impressum](#)