Sales Manager (m/w/d)

Dein Job ist keiner wie jeder andere

Als wachsendes Deep-Tech-Unternehmen suchen wir jemanden, der unsere innovative Sensortechnologie aktiv in den Markt bringt. In dieser Rolle übernimmst du die Verantwortung, neue Kunden und Anwendungen zu gewinnen – und damit unser Wachstum maßgeblich mitzugestalten.

Wenn du Spaß daran hast, Chancen zu erkennen, Türen zu öffnen und Deals voranzutreiben, findest du bei uns die Bühne dafür: kurze Entscheidungswege, viel Freiraum und ein Produktportfolio, das echten Mehrwert bietet.

Deine Aufgaben:

- Du identifizierst neue Kunden, Anwendungen und Marktsegmente und entwickelst daraus echte Geschäftschancen.
- Du baust aktiv eine Pipeline auf, führst Erstgespräche, erstellst Angebote und bringst Projekte bis zum Abschluss.
- Du treibst Neukundenakquise voran – telefonisch, digital und vor Ort beim Kunden.
- Du präsentierst unsere Technologie überzeugend – persönlich, telefonisch und digital.
- Du erkennst Kundenbedürfnisse früh, priorisierst Chancen und steuerst Projekte effizient in Richtung Abschluss.
- Du nutzt moderne Vertriebsprozesse
- Du beobachtest Trends und Wettbewerber und nutzt dieses Wissen, um neue Zielkunden und Märkte zu erschließen.
- Du arbeitest eng mit der Geschäftsleitung und dem Entwicklungsteam zusammen, um Deals schnell und sauber umzusetzen.

Das bringst du mit:

- Du hast Spaß daran, neue Kunden zu gewinnen, Märkte zu erschließen und eine starke Pipeline aufzubauen.
- Ausgeprägtes technisches Verständnis, um komplexe Lösungen überzeugend und klar zu vermitteln. (ohne dass techn. Studium oder Ausbildung Pflicht ist)
- Du kannst Chancen bewerten, priorisieren und konsequent zu Deals entwickeln.
- Freude an Akquise, Erstkontakten und daran, Kundenbedarfe schnell auf den Punkt zu bringen – Kaltakquise schreckt dich nicht ab
- Verhandlungssichere Deutschkenntnisse und gute Englischkenntnisse.
- Selbstständiges, strukturiertes Arbeiten und ein souveränes Auftreten beim Kunden.
- Kommunikationsstärke, Begeisterungsfähigkeit und Teamspirit.
- Bereitschaft zu Reisen für Kundentermine und Messen.
- Offenheit und Interesse an modernen Vertriebswerkzeugen – von CRM-Systemen bis hin zu digitalen Akquise-Tools.

Delfa Systems GmbH
Im Altseiterstal 7
66538 Neunkirchen

Das bieten wir dir:

- Viel Freiheit im Vertrieb: Raum für eigene Ideen, Initiativen und Marktaufbau.
- Direkte Zusammenarbeit mit der Geschäftsleitung – schnelle Entscheidungen statt langer Schleifen.
- Die Chance, den Vertriebsbereich aktiv mitzugestalten, inklusive Tools, Prozessen und CRM-Strukturen.
- Ein technologisch starkes Produktportfolio, das echten Kundennutzen bietet und sich klar differenziert.
- Flexibles Arbeiten, Homeoffice-Möglichkeiten und moderne Arbeitsmittel.
- Ein Umfeld, in dem Ergebnisse zählen – und Erfolge sichtbar werden.
- Eine offene, familiäre Kultur mit kurzen Wegen und ehrlicher Zusammenarbeit.
- Flexible Arbeitszeitmodelle in Teil- oder Vollzeit.
- Leistungsorientierte Vergütung mit variablem Anteil möglich.

Über uns:

Delfa Systems ist ein junges Unternehmen im Bereich der Sensortechnik. Unsere Kerntechnologie sind intelligente Sensoren zur Erfassung multidimensionaler Parameter auf Basis von Elastomeren. Als Deep Tech-Unternehmen entwickeln und produzieren wir diese an unserem Standort in Neunkirchen.

Unsere Lösungen kommen in unterschiedlichsten Branchen und Anwendungen zum Einsatz – gemeinsam mit dir wollen wir diese weiter ausbauen.

So bewirbst du dich:

Wenn du dir eine Mitarbeit bei uns vorstellen kannst, freuen wir uns auf deine Bewerbung mit der Angabe deiner Gehaltsvorstellung! Sende uns eine kurze Zusammenfassung deiner bisherigen Erfahrungen und Kenntnisse sowie zu deinen Interessen am liebsten per Mail an **bewerbung@delfasys.de**. Wir melden uns innerhalb kürzester Zeit zurück.

Hast du noch Rückfragen?

Dann melde dich gerne bei unserem Geschäftsführer Dr. Philipp Linnebach unter der 0 68 21 – 91 37 100

Werde Teil unseres Teams und gestalte die Zukunft von Delfa Systems aktiv mit!

Delfa Systems GmbH
Im Altseiterstal 7
66538 Neunkirchen