

Connova entwickelt und produziert seit über drei Jahrzehnten für internationale Kunden aus Industrie und Forschung maßgeschneiderte State-of-the-Art Lösungen aus Faserverbundwerkstoffen (Composites) – vom ersten Entwurf bis zur Serienfertigung. Im Hochtechnologiebereich sind wir ein bevorzugter Partner von führenden Unternehmen unterschiedlichster Branchen, z.B. der Luft- und Raumfahrt, der Medizintechnik, dem Motorsport sowie Industrie & Automatisierung. Unsere Leichtbaulösungen sind innovativ und entsprechen den höchsten Qualitätsanforderungen. Als wachsender Player in einem Zukunftsmarkt suchen wir Verstärkung für unseren Vertrieb.

Connova – new ways in composites

Für unseren Standort in Deutschland, Klipphausen bei Dresden, suchen wir

ab sofort einen Sales Manager in Vollzeit (m/w/d)

Ihre Aufgaben:

- Gewinnung von Neukunden und Ausbau bestehender Kundenbeziehungen in unseren Zielbranchen, z.B. Luft- und Raumfahrt, Industrie & Automatisierung und Motorsport
- Technische Beratung unserer nationalen und internationalen Kunden rund um Faserverbund- und Leichtbaulösungen
- Technische Bewertung von Kundenanfragen, Spezifikationen und Bauunterlagen – Auslegung, Machbarkeit und passende Fertigungstechnologie – gemeinsam mit Engineering und Produktion
- Erstellung von Kalkulationen und Angeboten sowie Führen von Preis- und Vertragsverhandlungen
- Sicherstellen der kundenseitigen Qualitätsanforderungen – von der ersten Anfrage bis zur Serienlieferung
- Projektmanagement und Projektbegleitung für nationale/internationale Kunden als zentrale Schnittstelle zwischen Kunde, Engineering und Produktion
- Rückführung von Markt- und Kundenanforderungen in die Optimierung unserer Produkte und Fertigungsprozesse (KVP)
- Marktbeobachtung, Wettbewerbsanalyse sowie Präsenz auf Fachmessen und Branchenveranstaltungen
- Akquise von und Mitarbeit an deutschen & europäischen Forschungsprojekten

Ihr Profil:

- Als Ingenieur (m/w/d) bringen Sie gute Kenntnisse im Faserverbund- und Leichtbaubereich mit
- Sie haben erste Erfahrungen im technischen Vertrieb und im Projektgeschäft mit Industriekunden
- Sie haben ein ausgeprägtes Verständnis für kaufmännische Prozesse, Kalkulation und Angebotswesen und sie denken unternehmerisch
- Idealerweise bringen Sie erste Erfahrung mit ERP-Systemen (vorzugsweise SAP) und Kenntnisse im Bereich EN 9001/9100 mit
- Sie sind kommunikationsstark und haben die Geduld Kunden zuzuhören, um die Aufgabe gänzlich zu erfassen
- Sie sind bereit, national und international zu Kunden, Messen und Partnern zu reisen
- Sie beherrschen unsere Firmensprache Deutsch auf Native Speaker Niveau und Englisch auf C1/C2 Level

Was macht Connova Deutschland besonders?

- Der vorherrschende Spirit ist innovativ und technologisch. Wir arbeiten z.B. mit dem weltweit führenden Elementarteilchenforschungsinstitut in Genf zusammen. Und wir treiben die Nachhaltigkeit voran, z.B. mit der Wasserstofftanktechnologie
- Wir wachsen: Seit 2024 gehört die Hightex Verstärkungsstrukturen GmbH mit ihrer Tailored-Fiber-Placement-Technologie zur Connova Group. In Klipphausen bündeln wir die Stärken beider Unternehmen an einem gemeinsamen Standort

- Wir sind ein familienfreundliches KMU mit kurzen Entscheidungswegen, einer flachen Hierarchie und Duz-Kultur. Transparente Kommunikation, Zusammenhalt, Respekt sowie die Nutzung der Schwarmintelligenz sind uns wichtig
- Wir sind ergebnisorientiert - ein gewisser Anteil an Homeoffice ist nach der Einarbeitung kein Problem
- Bei uns werden Sie nicht ins kalte Wasser geworfen. Es erwartet Sie ein ausführliches Onboarding

Jetzt schnell und einfach bewerben: Nur ein Lebenslauf benötigt – in 3 Minuten fertig!

Wir freuen uns über Ihre Bewerbung auf unserem Bewerbungsformular auf unserer Webseite:

<https://www.connova.com/bewerbung-standort-deutschland> oder per E-Mail direkt an bewerbung@connova.de.

Falls Sie vorab Fragen haben, senden Sie diese gerne per WhatsApp an +49 171 7788982, Thomas Leschik.