

Technical Sales Manager (m / f / d) for heliports

Throughout Germany



The enterprise

Our Dutch client, Bayards, a family company founded in 1963, is one of the world's leading aluminium construction companies. Bayards is active in many different industries and many different projects. The team at Bayards has extensive knowledge of the performance of aluminium as well as know-how about production and technology, which offers opportunities for a successful introduction of innovative ideas and modern aluminium solutions with the help of its state-of-the-art machinery. Bayards has expanded and developed its specializations and knowledge of offshore helipads over the years, and now also builds rooftop helipads for civil applications. Bayards has built numerous helipads for hospitals, high-rise buildings and helicopter transportation services in various cities around the world. The company is also one of the first to support the European HEMS & Air Ambulance Committee (EHAC). Bayards has also been active on the German market since 2004 and would now like to expand its presence further. Therefore, the company is now looking for an experienced and motivated Technical Sales Manager (m / f / d).

What tasks do you expect?

- Active expansion of Bayards' presence in Germany
- Acquisition of new customers and related technical advice
- Offer preparation and follow-up
- Manage customer relationships based on market exploitation, profitability and efficiency
- Ensuring customer satisfaction
- Market analysis and concept development for further market development
- Analysis of possible sales channels
- Close cooperation with the team in the Netherlands
- Participation in relevant trade fairs

What is expected of you?

- You have experience in the sale of products that require technical explanation

solutions in aluminium

BAYARDS®

helidecks  **helipads**

- You have excellent communication skills
- Your network lies with construction companies with a focus on hospital construction and / or in the area of helicopter emergency medical services
- You like to work independently and can achieve a lot both as a lone fighter and in a team
- You are a flexible and creative pioneer
- You think and act like an entrepreneur in the company
- You share your knowledge and also advise your own employer
- You have a high willingness to travel

What do they offer you?

- Attractive salary package
- Independent work / home office
- Flat and informal organizational structure
- Company car (also for private use)
- Future career opportunities

You can find more information about Bayards at www.bayards.com, www.workatbayards.com and www.heliport.solutions. Would you like to apply or do you have any questions? Please contact Amanda Mackintosh, HR Manager, by sending an email to HR@Bayards.com.

Technical Sales Manager (m/w/d) für Hubschrauberlandeplätze

Deutschlandweit



Das Unternehmen

Unser niederländischer Auftraggeber, das 1963 gegründete Familienunternehmen Bayards, ist eines der weltweit führenden Aluminiumkonstruktions-Unternehmen. Bayards ist in vielen verschiedenen Industrien und vielen verschiedenen Projekten aktiv. Das Team bei Bayards hat sowohl ein umfangreiches Wissen über die Leistung des Aluminiums, wie auch ein Know-how über die Produktion und Technologie, welche Möglichkeiten für eine erfolgreiche Einführung an innovativen Ideen und modernen Aluminiumlösungen mit Hilfe seines hochmodernen Maschinenparks bietet. Bayards hat seine Spezialisierungen und Kenntnisse über Offshore-Hubschrauberlandeplätze über Jahre erweitert und entwickelt und baut nun auch Hubschrauberlandeplätze auf Dächern für zivile Anwendungen. Bayards hat schon zahlreiche Hubschrauberlandeplätze für Krankenhäuser, Hochhäuser und Hubschraubertransportdienstleistungen in verschiedenen Städten auf der ganzen Welt gebaut. Das Unternehmen ist auch eines der Ersten, die das European HEMS & Air Ambulance Committee (EHAC) unterstützen. Seit 2004 ist Bayards auch auf dem deutschen Markt aktiv und möchte seine Präsenz nun weiter ausbauen. Daher ist das Unternehmen jetzt auf der Suche nach einem erfahrenen und motivierten Technical Sales Manager (m/w/d).

Welche Aufgaben erwarten Sie?

- Aktive Erweiterung der Präsenz von Bayards in Deutschland
- Neukundenakquise und damit verbundene technische Beratung
- Angebotserstellung und Nachverfolgung
- Managen der Kundenbeziehungen auf Basis von Marktausschöpfung, Profitabilität und Effizienz
- Sicherstellung der Kundenzufriedenheit
- Marktanalyse und Konzepterstellung zur weiteren Markterschließung
- Analyse von möglichen Vertriebskanälen
- Enge Zusammenarbeit mit dem Team in den Niederlanden

- Teilnahme an relevanten Messen

Was wird von Ihnen erwartet?

- Sie haben Erfahrung im Vertrieb von technisch erklärungsbedürftigen Produkten
- Sie verfügen über ausgeprägte kommunikative Fähigkeiten
- Ihr Netzwerk liegt bei Bauunternehmen mit dem Fokus auf Krankenhausbau und/ oder im Bereich Helicopter Emergency Medical Services
- Sie mögen selbständiges Arbeiten und können sowohl als Einzelkämpfer, als auch im Team viel leisten
- Sie sind ein flexibler und kreativer Pionier
- Sie denken und handeln wie ein Unternehmer im Unternehmen
- Sie teilen Ihr Wissen und beraten auch den eigenen Arbeitgeber
- Sie haben eine hohe Reisebereitschaft

Was bietet man Ihnen?

- Attraktives Gehaltspaket
- Selbstständiges Arbeiten / Home-Office
- Flache und informelle Organisationsstruktur
- Firmenwagen (auch zur privaten Nutzung)
- Zukünftige Karriereöglichkeiten

Mehr Informationen über Bayards finden Sie unter www.bayards.com, www.workatbayards.com und www.heliport.solutions. Möchten Sie sich bewerben oder haben Sie Fragen? Wenden Sie sich bitte an Amanda Mackintosh, HR Manager, indem Sie eine E-Mail an HR@Bayards.com senden.

BAYARDS[®]
helidecks  *helipads*

solutions in aluminium