

Job Description: Sales Manager

Polar Refrigeration GmbH (TIG Holding Group) is a packager and installer of purpose built refrigeration equipment, compressor units and process plants. Located in the German capital Berlin, we design and build custom-made skids, packages and modular systems for specialized cooling applications.

With our industrial refrigeration and process design teams, we are able to provide our customers with turnkey systems to suit most cooling requirements and standards.

Polar Refrigeration equipment and solutions are a key parts of most industries – Oil & Gas, Petrochemical, Pharmaceutical, Renewable energy, Food production, Infrastructure and many more.

We pride ourselves on being customer oriented, offering ideal technical solutions with high quality and reliability.

Your Role as Sales Manager

Mission

The Sales Manager prospects, sources, and maintains quality customers in assigned area of operation in order to grow Polar's market share in rotary screw compressor packages, plants, refrigeration systems, process systems where Polar has expertise.

Roles and Responsibilities

Product Sales – The Sales Manager will be responsible for new equipment sales and will be expected to work closely with local market representatives, sales agents and branch offices.

A requirement of this role is to achieve or exceed assigned sales goals by developing action plans and schedules to identify specific sales prospects, targets, and/or markets and to project number of contacts to be made in coordination with the Company management.

The Sales Manager calls on and sells products directly to customers in assigned area(s), actively engaging in planned prospecting activities which increase the customer base. They follow up on new leads and referrals resulting from field activity and establish rapport by maintaining regular contact with existing and new customers (particularly key accounts). Respond promptly to customer inquiries, introducing customers to new products and upgrades, studying customer needs, and coordinating customer service are all abilities a successful Sales Manager should have.

Additional duties of a Sales Manager include:

- Perform technical analysis of the Customer's specifications, requirements, prescriptions (with the Engineering department if required)
- Preparing and presenting technical and commercial quotes, proposals, deviation list to the provided Specifications and requirements.
- Negotiate and clarify with Customers technical offer, commercial details and prices.
- Analyse market situation as among the competitors, also within the suppliers of the main parts to keep competitive technical and costs advantage.
- Maintaining a professional image at all times through personal actions and initiatives.
- Enhancing division and Company reputation and brand image by consistently working to implement the Company's core values of commitment, interaction, and innovation.
- Obtaining, developing, preparing, delivering, and presenting sales materials, exhibits, and promotional programs when attending exhibits, conferences, meetings, and other local, regional, and national promotional opportunities.

Training & Development

The Sales Manager is expected to continuously update their job knowledge (for both products and sales/marketing strategies and skills) by participating in educational opportunities; reading professional publications; networking; and participating in professional organizations.

Reporting

The Sales Manager prepares reports as assigned relative to activity, lost orders, closings, follow-up, and performance against budget. These reports may also be on special developments, information, or feedback gathered through field activity, including recommendations for product, service, pricing changes and evaluation of competitive developments.

Contribute to positive Company branding by projecting a knowledgeable, professional, and customer-oriented image to customers.

Perform all duties in accordance with TIG/POLAR standards, while always striving to understand the needs and expectations of the customer.

Take whatever action is appropriate and required to get the job done and to establish and maintain communications with all people/employees considered necessary to get the job done.

Perform other duties as assigned.

Qualifications

Experience

5+ years of direct sales experience or customer service experience, industrial Refrigeration equipment sales preferred. Experience in the Project realisation as Engineer. Project manager is considered as additional advantage.

Education

Four-year degree in engineering (preferably mechanical engineering refrigeration or compressor design specialist), business or marketing preferred or equivalent work experience.

Skills

Must be self-directed. Must be utilize company systems to log all sales visits and opportunities promptly and in accordance with company provided targets. Able to define, develop sales tools if required by the process. Must have excellent organizational, interpersonal, and communication (verbal and written) skills. Have proven business analysis skills.

Must be proficient in Microsoft Office, including PowerPoint, Word, and Excel. Special software operation (i.e. compressor selection, process simulation, etc) – is as of advantage and highly required.

Stellenbeschreibung: Vertriebsmanager

Die Polar Refrigeration GmbH (TIG Holding Group) ist ein Aggregatehersteller und stellt Anlagen für die Kältetechnik nach Kundenwünschen her. Mit Sitz in Berlin entwerfen und bauen wir maßgeschneiderte Skids und modulare Systeme für spezielle industrielle Kühlanwendungen.

Mit unserem Team für Industriekühlung und Prozessdesign sind wir in der Lage, unseren Kunden schlüsselfertige Systeme zu liefern, die den meisten Kühlanforderungen und -standards gerecht werden.

Ausrüstung und Lösungen von Polar Refrigeration sind ein wichtiger Bestandteil der meisten Branchen – Öl und Gas, Petrochemie, Pharmazie, erneuerbare Energien, Lebensmittelproduktion, Infrastruktur und viele mehr.

Wir sind stolz auf unsere Kundenorientierung und bieten optimale technische Lösungen mit hoher Qualität und Zuverlässigkeit.

Ihre Rolle als Vertriebsmanager

Mission

Der Vertriebsmanager pflegt Kundenbeziehungen und akquiriert Neukunden im zugewiesenen Tätigkeitsbereich, um den Marktanteil bei Schraubenkompressor-Skids, Kühlsystemanlagen und Prozesssystemen zu vergrößern, bei denen die Polar Refrigeration GmbH über spezielles Know-How verfügt.

Rollen und Verantwortlichkeiten

Produktverkauf - Der Vertriebsmanager ist für den Verkauf von Geräte / Anlagen verantwortlich und arbeitet eng mit lokalen Marktvertretern, Vertriebsmitarbeitern und Niederlassungen zusammen.

Eine Anforderung besteht darin, zugewiesene Vertriebsziele zu erreichen oder zu übertreffen, Aktions- und Zeitpläne zu entwickeln sowie bestimmte Vertriebsziele und/oder -märkte in enger Abstimmung mit der Unternehmensleitung zu identifizieren.

Der Vertriebsmanager ist für den Vertrieb von Produkten direkt an Kunden in zugewiesenen Bereichen zuständig und federführend bei der Akquise von Neukunden beteiligt sowie Ausarbeitung bei Ausschreibungen. Der Vertriebsmanager geht neuen Leads und Empfehlungen aus der Außendiensttätigkeit nach und baut Beziehungen auf, indem er regelmäßigen Kontakt zu bestehenden und neuen Kunden (insbesondere Großkunden) pflegt. Der Vertriebsmanager reagiert umgehend auf Kundenanfragen, stellt diesen neue Produkte und Upgrades vor. Kundenbedürfnisse zu untersuchen und den Kundenservice zu koordinieren.

Zu den weiteren Aufgaben des Vertriebsmanagers gehören:

- Durchführung einer technischen Analyse der Spezifikationen, Anforderungen und Vorschriften des Kunden (bei Bedarf in Koordination mit der technischen Abteilung)
- Erstellung und Präsentation technischer und kommerzieller Angebote, Vorschläge und Abweichungslisten zu den bereitgestellten Spezifikationen und Anforderungen.
- Verhandlung und Klärung technischer Angebote, kommerzieller Einzelheiten und Preise mit Kunden.
- Analyse der Markt- und Wettbewerbssituation, auch innerhalb der Lieferanten der Hauptkomponenten, um technische und Kostenvorteile im Wettbewerb zu wahren.
- Stets ein professionelles Image durch persönliches Handeln und Initiativen wahren.
- Verbesserung der Reputation und des Markenimages der Abteilung und des Unternehmens durch konsequente Arbeit an der Umsetzung der Kernwerte des Unternehmens: Engagement, Interaktion und Innovation.
- Beschaffung, Entwicklung, Vorbereitung, Lieferung und Präsentation von Verkaufsmaterialien, Ausstellungen und Werbeprogrammen bei der Teilnahme an Ausstellungen, Konferenzen, Tagungen und anderen lokalen, regionalen und nationalen Werbemöglichkeiten.

Weiterbildung

Vom Vertriebsmanager wird erwartet, dass er sein berufliches Wissen (sowohl für Produkte als auch für Vertriebs-/Marketingstrategien und -fähigkeiten) kontinuierlich aktualisiert, indem er an Schulungsmöglichkeiten teilnimmt. Das Lesen von Fachpublikationen; Vernetzung in beruflichen Netzwerken und Teilnahme an Veranstaltungen von Berufsverbänden wird vorausgesetzt.

Reporting

Der Vertriebsleiter erstellt auftragsgemäß Berichte zu Aktivitäten, verlorenen Aufträgen, Abschlüssen, Nachverfolgung und Leistung im Vergleich zum Budget. Bei diesen Berichten kann es sich auch um spezielle Entwicklungen, Informationen oder Rückmeldungen handeln, die durch Feldaktivitäten gesammelt wurden, einschließlich Empfehlungen für Produkte, Dienstleistungen, Preisänderungen und die Bewertung von Wettbewerbsentwicklungen.

Qualifikationen

Berufserfahrung

Mindestens 5 Jahre Erfahrung im Direktvertrieb oder Kundendienst, vorzugsweise im Verkauf von industriellen Kühlgeräten. Erfahrung in der Projektrealisierung als Ingenieur. Als zusätzlicher Vorteil gilt die Tätigkeit als Projektmanager.

Bildungsabschlüsse

Vierjähriger Abschluss in Ingenieurwissenschaften (vorzugsweise Spezialist für Maschinenbau-Kältetechnik oder Kompressordesign), vorzugsweise Betriebswirtschaft oder Marketing oder gleichwertige Berufserfahrung.

Fähigkeiten

Hohes Maß an Selbständigkeit und selbstgesteuertem Arbeiten. Es müssen Unternehmenssysteme genutzt werden, um alle Verkaufsbesuche und Verkaufschancen zeitnah und im Einklang mit den vom Unternehmen vorgegebenen Zielen zu protokollieren. Kann Verkaufstools definieren und entwickeln, wenn dies für den Prozess erforderlich ist.

Sie verfügen über ausgezeichnete organisatorische und kommunikative Fähigkeiten (mündlich und schriftlich).

Englisch verhandlungssicher in Wort und Schrift

Kenntnisse in Microsoft Office, einschließlich PowerPoint, Word und Excel, sind erforderlich. Eine spezielle Softwarebedienung (z. B. Kompressorwahl, Prozesssimulation usw.) erforderlich.