



FOR 100+ YEARS A WINNING TEAM

Leidenschaft + Verantwortung als

After Sales Manager - im B2B Industrieumfeld (m/w/d)

Bei Herchenbach bauen wir mehr als Industriegebäude: wir bauen langfristige Kundenbeziehungen. Seit über 100 Jahren stehen wir für Qualität, Verlässlichkeit und unternehmerisches Denken. Mit rund 150 Kolleg:innen in sieben europäischen Ländern arbeiten wir jeden Tag daran, unsere Kunden nicht nur zufriedenzustellen, sondern echten Mehrwert zu liefern.

After Sales ist bei uns ein aktiver Vertriebshebel bei der Beratung, Verantwortung und Abschlusstärke auf technische Kompetenz treffen. Wer hier arbeitet, denkt in Lösungen, erkennt Potenziale im Bestand und trägt sichtbar zu Umsatz und Wachstum bei.

Deine Aufgaben

- Du berätst Kunden überzeugend zu unseren Produkten und Services und vermittelst technische Inhalte verständlich egal ob, telefonisch, schriftlich und bei Bedarf direkt vor Ort.
- Du kalkulierst Angebote eigenständig, verhandelst Preise und Rahmenbedingungen und hast dabei stets Umsatz- und Margenziele im Blick.
- Du verfolgst Angebote konsequent nach, steuerst deine Pipeline im CRM-System und führst Verhandlungen aktiv bis zum Abschluss.
- Du bist die erste Anlaufstelle für Kundenanfragen im After Sales, priorisierst diese souverän und lieferst schnelle, wirtschaftlich sinnvolle Lösungen.
- Du erkennst Kundenbedarfe aktiv – von Ersatzteilen über Reparaturen bis hin zu Umbaumaßnahmen – und entwickelst diese gemeinsam mit Technik, Einkauf und Montage zu konkreten Verkaufschancen weiter.
- Du betreust unsere Bestandskunden proaktiv, baust Beziehungen aus und generierst zusätzliche Umsätze durch Cross- und Upselling.
- Vom Auftragseingang bis zur Abnahme behältst du Termine, Qualität, Status und Kosten im Blick und sorgst für eine transparente Kommunikation gegenüber dem Kunden.

Dein Profil

- Du hast eine kaufmännische Ausbildung abgeschlossen oder bringst 2–3 Jahre Praxiserfahrung im After Sales, technischen Vertrieb oder Customer Service mit.
- Du arbeitest strukturiert mit Zielen, KPIs sowie Margenvorgaben und willst Abschlüsse erzielen.
- Sicherer Umgang mit ERP- und CRM-Systemen zur Steuerung von Angeboten, Leads und Kundenbeziehungen
- Deutsch und Englisch verhandelst du souverän und mit deinem Führerschein Klasse B bist du flexibel vor Ort

beim Kunden.

- Du packst Dinge selbst an, strukturierst Projekte eigenständig und willst direkt sehen, wie deine Arbeit Wirkung zeigt.

Deine Vorteile

- Verantwortung von Tag eins – Prozesse mitgestalten, Kunden begeistern, Ergebnisse sichtbar machen
- Ein offenes, modernes Team, in dem Ideen gehört und umgesetzt werden
- Klare KPIs und Ziele, wodurch du direkt siehst, welchen Impact deine Arbeit hat
- Flexible Arbeitszeiten: Mischung aus Büro und Remote, 30 Tage Urlaub, Top Onboarding

Wir suchen jemanden, der After Sales neu denkt, Abläufe steuert und Kunden begeistert. Unsere Talent Acquisition Managerin Vasiliki Dimitriadou freut sich auf deine Bewerbung, am besten mit ein paar persönlichen Sätzen zu deiner Motivation, Gehaltsvorstellung und dem frühestmöglichen Starttermin. Worauf wartest Du?

Jetzt bewerben

HERCHENBACH



Herchenbach Industrial Buildings GmbH | Humperdinckstraße 1, 53773 Hennef
www.herchenbach-industrial.com