



Satış Müdürü – Bursa, Türkiye

Ionbond Turkey olarak PVD kaplamaların talaşlı imalat ve kalıpcılık uygulamalarını kapsayan alanlarında faaliyet gösterecek bir satış müdürü aramaktayız. Satış müdürü, Türkiye’de kesici takımlar ile tüm kalıpcılık uygulamaları segmentlerinde satış hedeflerine ulaşmaktan sorumlu olacaktır. Bu pozisyon, iş hacmini artırmayı, önemli müşterileri yönetmeyi, pazar payını büyütmeye ve şirket kârlılığını artırmaya yönelik yeni fırsatlar belirlemeyi kapsar. Ayrıca, uzun vadeli satış stratejisine katkı sağlamak amacıyla pazar içgörülerini sunmak ve iş hedefleriyle uyumlu bir şekilde hareket etmek için firma içindeki ekiplerle iş birliği yapmak da görev tanımı içindedir. Bu pozisyon için sektör bilgisi yüksek, müşteri odaklı, ve kendini kanıtlamış bir satış başarısı geçmişine sahip olmak aranan temel niteliklerdir.

Ionbond – Yüzey Mühendisleri™

Ionbond; havacılık, medikal, gıda ile temas eden ürünler, otomotiv, dekoratif, takım tezgâhları ve yakıt hücreleri gibi sektörlerle yönelik ileri teknoloji içeren kaplama çözümleri sunmaktadır. Firmamız, PVD, PACVD ve CVD teknolojilerini kullanarak yüksek sertlikte, düşük sürtünmeli ve aşınmaya dayanıklı geniş bir kaplama yelpazesi sunmaktadır.

Avrupa, Kuzey Amerika ve Asya’da 15 ülkede bulunan 34 kaplama merkeziyle, Ionbond dünyanın en geniş kaplama ağına sahip firmalarından biridir. Ionbond, Japonya’nın önde gelen sanayi konsorsiyumlarından IHI Grubu’nun bir parçasıdır.

Bu Pozisyonu Tanımlayan Sorumluluklar

- Segment içerisindeki müşteri hesaplarını yönetin, kaplama çözümleri ve numune ürünler hakkında yönlendirme dâhil olmak üzere teknik ve ticari destek sağlayın.
- Proje fırsatlarını değerlendirin ve önceliklendirin, potansiyel ve başarı olasılıklarını analiz ederek eforları etkili şekilde yönlendirin.
- Müşteri organizasyonları genelinde kilit karar vericileri belirleyin ve onlarla iletişime geçin; teknik, satın alma ve yönetim seviyeleri dâhil olmak üzere tüm düzeylerde güçlü ve düzenli temas kurun.
- İç araçları kullanarak doğru maliyet hesaplamalarıyla teklifleri hazırlayın ve yönetin, Ülke Müdürü onayı ile doğrulayarak sözleşme müzakerelerini sonuçlandırın.
- Gerekli durumlarda Ülke ve Bölge yönetimiyle birlikte hukuki süreçleri ve müşteriyle yapılan anlaşmaları yönetin.
- Segment stratejisine katkı sağlayın; pazar trendlerini ve müşteri ihtiyaçlarını analiz edin, buna uygun satış planlarının geliştirilmesine ve uygulanmasına destek olun.
- Aylık tahmin, satış ilerlemesi ve segment performansı hakkında güncellemeler sağlayarak, doğru raporlama ve CRM verileri tutun.

Size Neler Sunuyoruz?

Potansiyelinizi ortaya çıkarmak, yaklaşımımızın merkezinde yer alır. Size hem **uluslararası hem de yerel büyüme fırsatları** sunan dinamik bir çalışma ortamı sağlıyor, böylece tam potansiyelinize ulaşmanıza yardımcı oluyoruz. Ekibimizin bir parçası olduğunuzda sizi şu imkanlar bekliyor:

- Çeşitliliğe açık bir çalışma ortamı: Takım çalışmasını ve yeniliği benimsiyoruz; bu da bizi yeni uygulamalara ve müşteri hizmetlerinde mükemmelliğe yönlendiriyor.
- Rekabetçi bir ücret paketi: Maaş, deneyim ve eğitime dayalı olarak belirlenir.
- Uluslararası ve yerel gelişim fırsatları.
- Avrupa içinde düzenlenen Ionbond Grubu bünyesinde eğitim imkanları.

Sizden Ne Bekliyoruz?

İdeal aday, kaplama teknolojileri, uygulamaları ve sektör trendleri konusunda yeterli donanımına sahip olmalıdır. Hem teknik hem de pazar uzmanlığına sahip olmalıdır. Müşteri projelerini yönetme konusunda başarılı, güçlü problem çözme ve önceliklendirme becerileri sergilemelidir. Girişimci bir bakış açısıyla, pazar fırsatlarını proaktif olarak belirlemeli, inisiyatif kullanmalı ve stratejik düşünme ile kontrollü risk alma arasında denge kurarak büyümeyi desteklemelidir. Ticari veya teknik bir alanda lisans derecesi tercih edilmektedir. Türkçe ve İngilizce dillerinin sözlü ve yazılı olarak akıcı şekilde kullanımı aranan diğer özelliklerdir.

Bu pozisyonla ilgileniyor musunuz?

Lütfen özgeçmişinizi Ülke Müdürü Özcan Karadayı’ya e-posta yoluyla gönderin; Ozcan.karadayi@ionbond.com

For our Privacy Policy for Job Applicants please click [here](#).



Sales Manager – Bursa, Turkey

Ionbond Turkey seeks a Sales Manager Tooling. The Sales Manager is responsible for meeting sales targets within the Tooling segment (Cutting Tools and Forming and Molding Tools) in Turkey. This includes driving business growth, managing key accounts, and identifying new opportunities to increase market share and Company's profitability. The role also involves contributing to the long-term sales strategy by providing market insights and collaborating with internal teams to align efforts with business goals. Strong industry knowledge, customer focus, and a proven sales track record are essential.

Ionbond – The Surface Engineers™

Ionbond provides advanced coating solutions for applications in the aerospace, medical, food contact, automotive, decorative, tooling and fuel cells industries. We offer a broad range of hard, low-friction, wear-resistant coatings based on PVD, PACVD and CVD technologies.

With 34 job coating centers in 15 countries in Europe, North America and Asia, Ionbond has one of the largest coating networks in the world. Ionbond is part of renowned Japanese industrial consortium IHI Group.

What defines this job?

- Manage customer accounts within the segment, providing technical and commercial support, including guidance on coating solutions and sample products.
- Evaluate and prioritize project opportunities, assessing potential and success probability to focus efforts effectively.
- Identify and engage key decision-makers across customer organizations, maintaining strong and regular contact at all levels, including technical, purchasing, and executive.
- Prepare and manage quotations, using internal tools to generate accurate calculations, validating with the Country Manager, and leading contract negotiations to closure.
- Support legal and claims processes, conducting agreements with customers in consultation with Country and Regional management when needed.
- Contribute to segment strategy, analyzing market trends and customer needs, and helping to develop and implement tailored sales plans.
- Maintain accurate reporting and CRM data, providing monthly updates on forecasts, sales progress, and segment performance.

What do we offer?

Unleashing potential is at the core of our approach. We provide a dynamic environment that opens doors to both international and local growth opportunities, helping you reach your full potential. Here's what you can expect from being part of our team:

- Diverse work environment where we embrace teamwork and innovation that drives us towards new applications and customer service excellence.
- Competitive compensation package; salary based on experience and education.
- International and local growth opportunities.
- Training opportunities within the Ionbond Group, facilitated within Europe.

What do we ask?

The ideal candidate has both technical and market expertise, with solid knowledge of coating technologies, applications, and industry trends. They excel in managing customer projects, showing strong problem-solving and prioritization skills. With an entrepreneurial mindset, they proactively identify market opportunities, take initiative, and balance strategic thinking with calculated risk-taking to drive growth. A bachelor's degree in a commercial or technical field is preferred. Fluency in Turkish and English, both spoken and written, is essential.

Interested in this job?

Please send your resume by email to Özcan Karadayi (Country Manager), Ozcan.karadayi@ionbond.com

For our Privacy Policy for Job Applicants please click [here](#).