

Vertriebsingenieur Strategischer Vertrieb (m/w)

Ref.: AHB 1746

Unser Mandant ist weltweit der anerkannte Spezialist für hochpräzise spielfreie und spielarme Getriebe sowie hochdynamischer Servoantriebe für die Antriebs- und Automatisierungstechnik. Typische Anwendungen finden sich zum Beispiel in der Robotik, der Luft- und Raumfahrt, in der Medizin, der Halbleiterindustrie, in Werkzeug- und in Verpackungsmaschinen. Darüber hinaus ist das mittelständische Unternehmen bekannt für kundenspezifische Sonderlösungen auch für schwierigste Umgebungs- oder Einsatzbedingungen.

Um das weitere Wachstum unseres Mandanten in den strategischen Bereichen Werkzeugmaschinen und allgemeine Industrie zu unterstützen, suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen erfahrenen

Vertriebsingenieur Strategischer Vertrieb (m/w)

Standort: im Westen von Hessen
Anstellung: Vollzeit
Reisetätigkeit: regelmäßig, national und international

Ihre Verantwortung:

- Umsetzung der strategischen Vertriebsziele aus dem Geschäftsplan.
- Strategische Betreuung von Key Accounts, Bestandskunden und Akquisition weiterer Zielkunden.
- Strategische Entwicklung von Key Accounts.
- Koordination übergeordneter vertrieblicher Aktivitäten von globalen Kunden.
- Führen von Verhandlungen und Gestaltung von Verträgen.
- Umsatz- und Margenplanung.
- Marktbeobachtung und Unterstützung bei der Identifikation neuer potentieller Märkte und deren spezifische Rahmenbedingungen.
- Kontinuierliche Wettbewerbsanalyse zur Generierung von Wettbewerbsvorteilen.
- Unterstützung bei der zielorientierten Abwicklung von Projekten.
- Aktive Einflußnahme auf die Produktplanung und -entwicklung durch die Generierung von Produktideen und Produktverbesserungen.

Ihr Profil:

- Diplom-Ingenieur (FH oder TH/TU) Maschinenbau, Elektrotechnik oder artverwandte Fachrichtung oder Bachelor/Master of Engineering.
- Mindestens 3 Jahre Berufserfahrung oder Berufsanfänger mit entsprechender Befähigung und überdurchschnittlichen Kenntnissen der Antriebstechnik.
- Gute bis sehr gute Englischkenntnisse, fließend in Wort und Schrift.
- Interesse und Aufmerksamkeit für Neues.
- Sicherer Umgang mit MS-Office (Word, Excel, PowerPoint).
- SAP-Kenntnisse sind von Vorteil.
- Führerschein Klasse B.
- Flexibilität, Durchsetzungsstärke und Reisebereitschaft.
- Hohe Vertriebs- und Technikaffinität.

Das Unternehmen bietet Ihnen:

Als innovatives und führendes Unternehmen der Branche sucht unser Mandant kreative Mitarbeiter, die mit Leidenschaft immer die beste Lösung entwickeln und auch erfolgreich umsetzen wollen.

Dabei fördert das Unternehmen Eigeninitiative und legt besonderen Wert auf eine langfristige Bindung der Mitarbeiter. Als einem der mittelständischen TOP Arbeitgeber der Region liegt unserem Mandanten das persönliche Wohlergehen der Mitarbeiter besonders am Herzen.

Werden Sie Teil eines kollegialen und professionellen Arbeitsumfeldes und profitieren Sie von den attraktiven Sozialleistungen, einem umfangreichen Einarbeitungskonzept sowie hervorragenden Weiterbildungsmöglichkeiten.

Das ist Ihre Chance:

Die Kombination aus Vertrieb, Technik und Marktstrategie hat Sie schon immer fasziniert, gerade im internationalen Umfeld einer High-Tech-Branche wie der Werkzeugmaschinenbranche. Verhandlungen mit in- und ausländischen Geschäftspartnern, sowie die entsprechende Vertragsgestaltung, reizen Sie dabei ganz besonders. Und nun suchen Sie das passende Umfeld zu Ihren Fähigkeiten, die bisher unterschätzt wurden.

Das trifft auf Sie zu? Dann zögern Sie nicht und bewerben Sie sich noch heute.

Hier haben Sie Zukunft!

Ihr Kontakt:

Armin Belle
Unternehmensberatung
An der Talmühle 5
61462 Königstein
06174 / 259 5340
Personal@ahbcon.com
<https://www.arminbelle.de>

Wichtig:

Bitte senden Sie zuerst lediglich ein Kurzprofil Ihrer Person (maximal eine Seite) sowie Ihren Lebenslauf als PDF-Datei per E-Mail, keine vollständigen Unterlagen und keine Briefpost. Vielen Dank.

Wir beantworten jede seriöse Bewerbung – **versprochen!**