

Bezeichnung	Vertriebsingenieur Sensorik - Industrielle Anwendungen (m/w)
Kennziffer	9300B
Einsatzort	Home-Office Baden-Württemberg

Arbeitgeber	<p>Mit über 650 Mitarbeitern zählt unser Kunde zu den führenden Herstellern anspruchsvoller Elektronik-Komponenten und Systemen für die industrielle Automatisierungstechnik. Das Leistungsspektrum deckt den gesamten Bereich der Elektronik-Entwicklung und -produktion ab, angefangen von Sensoren und Messgeräten bis hin zu komplexen Feldbusmodulen.</p> <p>Die hohe Fertigungstiefe im Unternehmen sowie ein klares Bekenntnis zum Produktionsstandort Deutschland gewährleisten exzellente Produktqualität, Liefertreue und schnellste Reaktionszeiten auf die unterschiedlichsten Kundenwünsche. Gerade bei kundenspezifischen Systemen ist es ein entscheidender Vorteil, dass alle Bereiche der Entwicklung und Produktion komplett in Deutschland angesiedelt sind.</p> <p>Zu den bereits vorhandenen Kunden zählen erste Adressen aus den verschiedensten Bereichen der Automatisierungstechnik, des Maschinenbaus, der Lebensmittelverarbeitung und vielen anderen Branchen.</p> <p>Zahlreiche Auszeichnungen für umweltgerechtes und ethisches Handeln im Geschäftsleben sowie regelmäßige Plazierungen unter den Besten Arbeitgebern Deutschlands belegen eindrucksvoll die nachhaltige und verantwortungsvolle Firmenpolitik eines erfolgreichen, deutschen Mittelständlers.</p>
Aufgabenbereich	<p>In dieser Position sind Sie für die Betreuung langjähriger Bestandskunden sowie den Ausbau des Umsatzes in Ihrem Vertriebsgebiet verantwortlich. Dazu beherrschen Sie das gesamte Instrumentarium einer erfolgreichen Marktbearbeitung, angefangen von der Markt- und Wettbewerbsanalyse über die gezielte Identifikation und Ansprache potentieller Neukunden bis hin zur Angebotserstellung und zum erfolgreichen Vertragsabschluss.</p> <p>Schwerpunkte Ihrer Tätigkeit sind:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pflege und Ausbau bestehender Kundenbeziehungen • Ermittlung von Marktbedürfnissen, Trends und neuen Anwendungsmöglichkeiten • Durchführung von gezielten Marktanalysen und Kundenrecherchen • Ermittlung und Kontaktaufbau zu potentiellen Neukunden • Kommunikation mit Stakeholdern und Entscheidungsträgern auf allen Ebenen, um Bedürfnisse und Chancen zu identifizieren • Ausarbeitung und Umsetzung der Vertriebsstrategie für Ihr Verkaufsgebiet • Führung von Verhandlungen mit anschließendem Verkaufsabschluss • Enge Zusammenarbeit mit dem Stammhaus bei der Entwicklung kundenspezifischer Anwendungen
Anforderungen	<p>Um diese Aufgabe erfolgreich bewältigen zu können, haben Sie ein technisch orientiertes Studium erfolgreich abgeschlossen und verfügen über umfangreiche Kenntnisse im Bereich der Elektrotechnik, speziell was die Anwendung in der Automatisierungstechnik betrifft.</p> <p>Daneben verfügen Sie über mehrere Jahre Berufserfahrung im Vertrieb, vorzugsweise in den Bereichen Sensorik, Messtechnik, Maschinensicherheit oder Automatisierungstechnik.</p> <p>Ihre Persönlichkeit zeichnet sich durch eine selbständige, systematische Arbeitsweise und ein unternehmerisch ausgerichtetes Denken und Handeln aus. Zur Bearbeitung Ihres Vertriebsgebietes werden Ihnen seitens des Unternehmens weitreichende Freiheiten eingeräumt, die Sie allerdings auch selbständig und eigeninitiativ nutzen müssen.</p> <p>Die Bereitschaft zu häufigen Reisen innerhalb Ihres Vertriebsgebietes sowie eine ausgeprägte Kundenorientierung werden dabei vorausgesetzt.</p>
Richtig bewerben	<p>Falls Sie sich für diese Position interessieren, dann senden Sie uns bitte eine Kurzbewerbung mit tabellarischem Lebenslauf, Zeugnissen und Gehaltsvorstellung per E-Mail im .doc oder .pdf Format zu oder rufen Sie uns an.</p>