

Vertriebsingenieur (m/w/d)

IHR VERANTWORTUNGSBEREICH

- ✓ Vertriebliche Verantwortung für den operativen und strategischen Verkauf von Systemen und der dazugehörigen Software
- ✓ Unterstützung der Vertriebspartner und Distributoren durch Konzepte und Lösungen
- ✓ Neukundenakquisition, sowie die selbstständige Angebotserstellung
- ✓ Durchführung der Bestandsaufnahmen bei Kunden
- ✓ Erarbeitung von Prozessverbesserungen
- ✓ Unterstützung des Vertriebs in Europa
- ✓ Erarbeitung vertriebsunterstützender Maßnahmen in Zusammenarbeit mit dem Marketing und Produktmanagement
- ✓ Wettbewerbsbeobachtung und Marktanalyse

IHR PROFIL

- ✓ Abgeschlossenes Studium im Bereich Technologiemanagement oder Wirtschaftswissenschaft oder ein vergleichbarer Abschluss mit Ingenieurs- oder IT-Schwerpunkt
- ✓ Erfahrung im internationalen Vertrieb von technisch anspruchsvollen IT-Hardware- und Software Systemen
- ✓ Flexibilität und eine strukturierte, selbstständige Arbeitsweise
- ✓ Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse
- ✓ Fundiertes Knowhow im Bereich MS-Office
- ✓ Ausgeprägte Service- und Dienstleistungsorientierung
- ✓ Kommunikativ und Teamfähig
- ✓ Gute und schnelle Auffassungsgabe

IHRE BENEFITS

- ✓ Betriebliche Altersvorsorge
- ✓ Kindergartenzuschuss
- ✓ Kostenfreie Nutzung des Fitnessstudios, mit verschiedenen Kursen und modernsten Geräten
- ✓ Flexible Arbeitszeiten, moderner Arbeitsplatz
- ✓ Individuelles Onboarding
- ✓ Teamevents
- ✓ JobRad

NEWSEARCH
PERSONAL- UND MANAGEMENTBERATUNG

JETZT BEWERBEN!

ANSPRECHPARTNER

Name: Patricia Metz
Telefon: 07251 38440
Email: patricia.metz@newsearch.de

Senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen bitte mit Angabe Ihrer Einkommensvorstellung, Verfügbarkeit und Projektnummer per E-Mail an den oben genannten Ansprechpartner.

JOBDATEN

Standort: Raum Nordbaden
Branche: Informationstechnologie / HealthCare
Arbeitsbeginn: Ab sofort
Arbeitszeit: Vollzeit
Homeoffice: Nach Absprache
Projektnummer: 223-V211

FIRMENPROFIL

Unser Auftraggeber ist ein international agierendes und marktführendes mittelständisches Unternehmen. Sein Fokus liegt auf der Herstellung von Hardware-Komplettlösungen für den globalen HealthCare-Markt. Weltweit führende Anbieter setzen auf seine Lösungen. Im Zuge des strategischen Wachstums sucht unser Kunde zum nächstmöglichen Eintrittstermin für seinen Standort im Raum Nordbaden Ihre Unterstützung.