

Weltweit agierendes Familienunternehmen
Standort: Westfalen

Technical Sales Manager / Technical Product Manager (w/m/d)

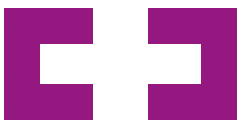
Wir sind ein weltweit agierendes Familienunternehmen im Maschinenbau; als „Hidden Champion“ blicken wir auf eine jahrhundertlange Tradition zurück und bewegen uns heute innovativ und wachstumsorientiert als Weltmarktführer im internationalen Umfeld. Wir sind überzeugt, dass Spitzenleistungen durch offene Kommunikation und zielorientiertes Handeln auf Augenhöhe mit unseren Mitarbeitern (w/m/d) möglich sind und schätzen den von sachlicher Diskussion begleitenden Blick über den Tellerrand. Zur Verstärkung suchen wir einen kommunikativ starken Vertriebler (w/m/d), der darüber hinaus Interesse und Begeisterung für Produktentwicklung mitbringt oder einen Produktentwickler / Business Development Manager (w/m/d), der Erfahrungen und Interesse für den Vertrieb mitbringt.

Nach der Einarbeitung übernehmen Sie mit großem Engagement die aktive und selbstständige Betreuung unserer Kunden (Großmotorenhersteller) in Europa und besuchen sie in regelmäßigen Abständen. Kontinuierlich bauen Sie unsere bestehenden, internationalen Kundenbeziehungen (OEMs, Aftermarket) aus. In Gesprächen sind Sie ein aufmerksamer Zuhörer und Mitdenker, dabei nehmen Sie auch die noch nicht erkannten Bedürfnisse unserer Kunden wahr. Mit diesem Wissen sind Sie in der Lage, neue Ideen in Produkte umzuwandeln oder neue Geschäftsfelder für uns zu entdecken. Selbstverständlich verstehen Sie die Herausforderungen unserer Kunden, die Sie entsprechend ins Unternehmen weiterleiten. Gemeinsam mit Ihren Kollegen aus den Bereichen Fertigung, F+E und Vertriebsinnendienst schaffen und finden Sie kundendindividuelle Lösungen. Dabei gehen Sie gedanklich auch eine „Extrameile“ und „schauen über den Tellerrand hinaus“, um innovative Ergebnisse zu entwickeln. Sie beraten stets kompetent und professionell, bei Bedarf nehmen Sie zur Unterstützung initiativ unsere Ingenieure zum Kunden mit. Sie haben Freude an der erfolgsorientierten Gestaltung von Verkaufsverhandlungen und realisieren zügig Ihre Vertragsabschlüsse.

Nach Abschluss Ihres technischen Studiums oder Ihrer technischen Ausbildung haben Sie Erfahrungen im Vertrieb erklärungsbedürftiger Produkte gesammelt. Oder Sie arbeiten heute in einer kundennahen Konstruktion und sind vertraut im Umgang mit verschiedenen Auftraggebern. Sie verfügen über ein ausgeprägtes, technisches Verständnis und sind an Verbrennungsmotoren interessiert. In jedem Fall können Sie gut zuhören, verhandeln geschickt und setzen erfolgreich Ihre überzeugende Kommunikationsfähigkeit – auch in der englischen Sprache - ein. Für Sie bedeutet Vertrieb nicht nur Verkaufen, sondern Verstehen des Kunden, gemeinsames Entwickeln und neue Ideen kreieren.

- Aktive Betreuung und Ausbau bestehender internationaler Kundenbeziehungen
- Gestaltung von Verkaufsverhandlungen und Realisation von Vertragsabschlüssen
- Business Development
- Produktentwicklung
- Entwicklung und Präsentation von kundenspezifischer Lösungen

- Erfahrungen im Vertrieb oder in der Konstruktion technisch anspruchsvoller Produkte
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit + Begeisterung
- Verhandlungsgeschick
- Gute Englischkenntnisse



Wenn Sie sich von der Beschreibung angesprochen fühlen, freuen wir uns, Sie kennen zu lernen. Wir bieten Ihnen ein mittelständisch geprägtes Umfeld, das sich durch kurze Entscheidungswege auszeichnet. Unsere Kultur ist gekennzeichnet durch Unternehmungsgeist, einer offenen Kommunikation untereinander und einer zielorientierten Hands-on Mentalität. Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen senden Sie bitte unter Angabe der Kennziffer **TB347H** an die von uns beauftragte Personalberatung vietenplus, z.Hd. Frau Brill, per E-Mail an bewerbung@vietenplus.de. Frau Richter und Frau Fischer stehen Ihnen telefonisch unter 04102 / 66 72 5-0 gern zur Verfügung. **Vertraulichkeit ist garantiert.**