



Ihr Partner für das aktive **Personal-Recruitment** seit 1994

Unser Mandant ist exklusiver Vertriebspartner eines weltweit führenden und äußerst innovativen Herstellers von CNC-Werkzeugmaschinen zur spanabhebenden Präzisionsbearbeitung. Egal ob Dreh- oder Fräsprozesse, die High-Tech Maschinen und Bearbeitungszentren des Unternehmens kommen überall dort zum Einsatz, wo spanabhebende Fertigungsprozesse auf höchstem Bearbeitungsniveau gefordert sind. Viele Hersteller von anspruchsvollen Teilen und Komponenten für die unterschiedlichsten Branchen nutzen seit vielen Jahrzehnten die hervorragende Qualität der Maschinen und schätzen den herausragenden Rundum-Service unseres Mandanten für ihre effiziente, spanabhebende Fertigung.

7.000 in Deutschland verkaufte Maschinen und über 70.000 zufriedene Kunden weltweit sprechen eine deutliche Sprache. Mit dieser Ausgangslage ist das Unternehmen als Marktführer für alle Herausforderungen der Zukunft bestens gerüstet.

Im Zuge eines weiteren Vertriebausbaus und einer besseren Kundenbetreuung suchen wir für die wirtschaftlich wichtige **Region Aalen-Ludwigsburg-Stuttgart-Pforzheim** einen

Vertriebsingenieur / Technical Sales Engineer (m/w)

Die Aufgaben:

- Betreuung des Vertriebsgebietes (PLZ 70*, 71*, 73* sowie 75100 – 75399 = Großraum Aalen-Ludwigsburg-Stuttgart-Pforzheim) vom Home-Office im Vertriebsgebiet aus
- Aktiver Ausbau der Region, verbunden mit einer kontinuierlichen Umsatzsteigerung
- Gewinnung neuer Kunden und Aufbau langjähriger Kundenbeziehungen durch aktive Kundenbetreuung im Außendienst
- Lösungsorientierte Beratung, sowohl vor Ort beim Kunden als auch telefonisch
- Kontinuierliche, zielgerichtete Akquise und eine effiziente Terminplanung
- Wettbewerbsbeobachtung und Besuch von Fachmessen

Die Anforderungen:

- Eine abgeschlossene technische Ausbildung, idealerweise im Bereich Drehen und/oder Fräsen
- Erfahrung im technischen Vertrieb, Produktmanagement oder in einer vertriebsnahen Funktion
- Hohe Kundenorientierung und Dienstleistungsbereitschaft
- Kunden- und lösungsorientierte Denk- und Arbeitsweise, ausgeprägte Kommunikationsstärke und Verhandlungsgeschick
- Pragmatische, ergebnis- und zielorientierte Arbeitsweise verbunden mit einer unternehmerische Einstellung

Das Angebot:

- Übernahme eines eigenen Vertriebsgebietes mit gutem Wachstumspotential
- Administrative Unterstützung durch Backoffice und kaufmännische Abwicklung
- Technische Unterstützung durch das Produktmanagement, Anwendungstechnik, etc.
- Einen Dienstwagen sowie moderne Arbeitsmittel (Smartphone, Laptop, Tablet)
- Sorgfältige Einarbeitung in das Produktprogramm sowie Weiterbildungsmöglichkeiten
- Ein leistungsorientiertes Vergütungspaket

Für weitere Informationen zu Position und Unternehmen steht Ihnen Herr **Steffen Keßler** jederzeit (auch am Wochenende) unter **0172-5786 199** zur Verfügung.

Die Ausschreibung richtet sich an beide Geschlechter, eine männliche Schreibweise wurde lediglich aus Gründen der besseren Lesbarkeit gewählt.