



**Unser Mandant** – mit 3 attraktiven Standorten in Deutschland - ist ein äußerst erfolgreiches Unternehmen im Bereich der Automatisierungstechnik durch Einsatz von Industrierobotern und Cobots. Als innovatives StartUp hat sich das Unternehmen, dank des 100jährigen Robotik-Erfahrungsschatzes der Unternehmensgründer und seiner eigenen Robotik-Internetplattform, innerhalb kürzester Zeit zum kompetenten Ansprechpartner für viele Branchen und Unternehmen entwickelt, egal ob KMU oder Großunternehmen. Durch Kooperationen mit namhaften Unternehmen der Automatisierungstechnik, Universitäten und Robotik-Ideenschmieden ist man in einer Branche mit riesigem Wachstumspotential für alle Herausforderungen der Zukunft bestens gerüstet.

Wollen Sie die Zukunft mitgestalten? Dann suchen wir Sie in **Mittel- oder Süddeutschland** (Home-Office) als

## Vertriebsingenieur m/w Palettierroboter und schlüsselfertige Palettierzellen

### Die Aufgaben:

- Aktiver technischer Vertrieb und Anwendungsberatung von innovativen Robotik-Lösungen im weiterhin stark wachsenden Markt des Palettierens
- Kontinuierlicher Auf- und Ausbau eines nachhaltigen Kundenstammes (Kundenbeziehungsmanagement, Sales Cycle) in Mittelstand (KMU) und Großunternehmen
- Ausarbeitung von kundenspezifischen Angeboten (z.B. Miet-Palettierzelle für den saisonalen Einsatz), Prüfung der technischen Kundenspezifikationen und hartnäckige Angebotsverfolgung
- Qualifizierter Ansprechpartner für Firmeninhaber / Geschäftsführer, Betriebs- und Produktionsleiter
- Wettbewerbsbeobachtung und Besuch von Fachmessen

### Die Anforderungen:

- Techniker oder Ingenieur Maschinenbau, Mechatronik, Elektrotechnik, Automatisierungstechnik, Robotik (alternativ kaufm. Ausbildung, wenn eine hohe technische Affinität vorhanden ist)
- Mehrjährige aktive Vertriebserfahrung im Bereich von erklärungsbedürftigen technischen Produkten und Komponenten, ideal im Bereich Palettieren, Verpacken, Folieren oder artverwandt
- Begeisterung für neue Technologien / Robotik und stetig wechselnde Herausforderungen
- Ausgeprägte Kundenorientierung und die Fähigkeit anspruchsvolle Kundenwünsche unter Berücksichtigung des Kosten-Nutzenverhältnisses in technische Lösungen umzusetzen
- Strukturierte und eigenverantwortliche Arbeitsweise sowie ein hohes Maß an Eigeninitiative
- Verhandlungsgeschick und Kooperationsfähigkeit gepaart mit hoher Kunden-/Serviceorientierung
- Reisebereitschaft (vorrangig in Mittel- und Süddeutschland)

### Das Angebot:

Eine vielseitige und abwechslungsreiche Aufgabe in einem dynamisch wachsenden Technologie-Unternehmen, verbunden mit einem attraktiven und der Position angemessenen Leistungspaket (Fixeinkommen, Variable, PKW). Eine umfangreiche Einarbeitung, Weiterbildungsangebote und die Möglichkeit sukzessiv weitere Verantwortung zu übernehmen runden das Angebot ab.

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

### Datenschutz- und Geschlechterhinweis:

Zugesandte Informationen und Unterlagen werden gem. DSGVO absolut vertraulich behandelt und nur mit Ihrem vorherigen Einverständnis gespeichert und/oder an unseren Mandanten weitergeleitet. Diese Zustimmung kann jederzeit widerrufen werden.

Diese Ausschreibung richtet sich an alle derzeit bekannten Geschlechter (inkl. „Diverse“), eine männliche Schreibweise wurde lediglich aus Gründen der besseren Lesbarkeit gewählt.