



Langfristiger  
Arbeitsplatz



Attraktive  
Vergütung



Flexible  
Arbeitszeit

## Regional Sales Manager (m/w/d)

Vertriebsingenieur • OEM-Geschäft • Automatisierung / Elektronikindustrie

Region Baden-Württemberg

Referenz-Nr.: AS29203

**Pionierleistungen in der Mess- und Steuerungstechnik** – dafür steht der Name HEIDENHAIN seit mehr als 130 Jahren. Als Technologieführer treiben wir mit innovativen NC-Steuerungen und Hochpräzisions-Messgeräten neue Entwicklungen in der automatisierten Fertigung voran – u. a. in der Elektronik- und Halbleiterproduktion. Ein ideales Umfeld für technologiebegeisterte Menschen, die mehr bewegen wollen. Wir reinvestieren große Teile unserer Erträge in Forschung und Entwicklung sowie in die Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiter. So schaffen wir langfristig sichere Arbeitsplätze und ausgezeichnete Zukunftsperspektiven an unserem Hauptsitz in Traunreut. Auch für Sie!

Als ein führender Hersteller von Mess- und Steuerungstechnik für anspruchsvolle Positionieraufgaben bietet HEIDENHAIN in der Automatisierungstechnik Lösungen für alle Anwendungen, in denen höchste Genauigkeit und Reproduzierbarkeit, Prozessbeherrschung und Maschinendynamik sowie maximale Effizienz gefordert sind. Anspruchsvolle technologische Herausforderungen sind unser Alltag. Und Ihrer künftig auch.

### Ihre Chance:

- Als Mitglied unseres Sales-Teams für Baden-Württemberg übernehmen Sie die Betreuung und Beratung von OEM-Kunden aus der Automatisierung / Elektronikindustrie.
- Ihr Ziel ist es, die langjährig exzellenten Geschäftsbeziehungen weiter zu festigen und vorhandene Potenziale aktiv auszubauen. Aufgrund der vielfältigen kundenindividuellen Anforderungen sind Sie dabei als kompetenter technischer Berater und als überzeugender Vertriebsingenieur gefordert.
- Sie denken sich in unterschiedlichste Fragestellungen hinein und erarbeiten im Austausch mit Kunden und HEIDENHAIN-Fachabteilungen Lösungen, die technologisch und wirtschaftlich überzeugen.
- Sie managen Ihre Projekte vom Erstkontakt über Konstruktion und Entwicklung bis zur Integration der Lösung in das Fertigungsumfeld des Kunden.
- Auch Aftersales-Services und Troubleshooting fallen in Ihr Ressort.
- Sie pflegen beste Kontakte zu Entscheidern und sind stets bestens darüber informiert, was Ihre Kunden „bewegt“. Ihre Basis, um zusammen mit Vertriebskollegen und Produktspezialisten proaktiv innovative Ansätze und Lösungen für die Kundenanforderungen von morgen zu präsentieren.

### Ihre Stärken:

- Ingenieur Elektrotechnik, Automatisierungstechnik oder Maschinenbau
- (Erste) Berufserfahrung in der Kundenbetreuung oder im

Projektgeschäft der Maschinenbaubranche

- Erfahrung im OEM-Bereich ist ein Plus, kein Muss
- Begeisterung für anspruchsvolle (Fertigungs-)Technologien
- Hohe Beratungskompetenz
- Hochgradig vertriebs- und kundenorientiert
- Bereitschaft zu Dienstreisen im Vertriebsgebiet
- Wohnort idealerweise zwischen Stuttgart und Augsburg



### So viel mehr als ein „Job“

- „Made by HEIDENHAIN in Traunreut“ steht für Innovation, Qualität und langfristig sichere Arbeitsplätze.
- Wir setzen auf nachhaltige Entwicklungen, Perspektiven und auf stabiles Wachstum.
- Wir investieren in Ihre Entwicklung – mit individueller Förderung und einem umfangreichen Weiterbildungskatalog.
- Lassen Sie sich inspirieren von der Zusammenarbeit mit anderen klugen Köpfen.
- Führungskarriere oder Fachkarriere? Bei HEIDENHAIN ist beides möglich.
- Ihre attraktive Vergütung toppen wir mit einer Gewinnbeteiligung und einer betrieblichen Altersvorsorge.
- Gestalten Sie Ihre Arbeitszeit flexibel zwischen 6 und 20 Uhr – bis zu zwei Tage pro Woche auch im Homeoffice.

Neugierig? Dann sollten wir schnellstmöglich herausfinden, ob es passt! Nähere Informationen gibt Ihnen gern Herr Scheffler: Tel. 08669 31-3829. Oder gehen Sie direkt den nächsten Schritt: [Hier online bewerben!](#)