



Langfristiger Arbeitsplatz



Attraktive Vergütung



Flexible Arbeitszeit

## Regional Sales Manager NRW (m/w/d) Industrie 4.0 – Software + Services – zerspanende Fertigung

Referenz-Nr.: MG29147

**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!

Technische Produkte und Lösungen für den metallverarbeitenden Mittelstand – Ihre vertriebliche Heimat? Sie wollen frischen Wind in Ihre Karriere bringen und interessieren sich für digitale und vernetzte Fertigungsprozesse / Industrie 4.0? Dann ist jetzt der perfekte Zeitpunkt für Ihren Einstieg. Nach einer sehr erfolgreichen Startphase bauen wir jetzt die Vertriebsorganisation für unser neues Geschäftsfeld „Digitale Werkstatt“ konsequent aus und bieten Ihnen die Chance, mit uns zu wachsen. Willkommen in einem Start-up-Umfeld mit großen Freiräumen und der Sicherheit eines marktführenden deutschen Konzerns.

### Ihre Chance:

- Sie starten mit einer intensiven Einarbeitung in die „Digitale Werkstatt“. Danach sind Sie fit, um die Verantwortung im Bereich Anwendervertrieb in der **Region Nordrhein-Westfalen** zu übernehmen. Ihr Schreibtisch steht im **Großraum Dortmund**, gelegentlich auch in Ihrem **Homeoffice**.
- Sie planen und organisieren eigenständig sämtliche Sales-Aktivitäten in Ihrer Region.
- Ihre Kunden: mittelständische Unternehmen, die Präzisions-Dreh- und Fräsmaschinen sowie Mehrachs-Bearbeitungsstationen im Einsatz haben – u. a. aus der Automobilzulieferindustrie.
- Da viele bereits HEIDENHAIN-Steuerungen nutzen, fällt es Ihnen leicht, gute Kontakte zu technischen Entscheidern und Gesprächspartnern aufzubauen.
- Ihr Produkt: unschlagbar! Denn die „Digitale Werkstatt“ ermöglicht den unkomplizierten Sprung in die vernetzte Fertigung sowie in ein professionelles Datenmanagement und damit in optimierte, effizientere Fertigungsprozesse.
- Sie verstehen es, mit professionellen Präsentationen und lösungsorientierter Beratung Ihre Gesprächspartner für unsere Software und Services zu gewinnen.
- Dabei arbeiten Sie im gesamten Verkaufsprozess sowie bei der Umsetzung der Digitalisierungsprojekte eng mit unseren technischen Fachspezialisten zusammen.
- Auch After-Sales-Betreuung und Troubleshooting fallen in Ihr Ressort.

### Ihre Stärken:

- Basis: Ingenieur-Studium oder Techniker-Abschluss
- Gefragt: kompetenter technischer Berater und abschluss-sicherer Vertriebsprofi, der die Sprache seiner mittelständischen Kunden „spricht“
- Unabdingbar: Erfahrung im technischen Vertrieb und Verständnis für die Bedürfnisse mittelständischer metallverarbeitender Unternehmen und deren Fertigungsprozesse



### 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.

Neugierig? Dann sollten wir schnellstmöglich herausfinden, ob es passt! Nähere Informationen gibt Ihnen gern Frau Glück: Tel. 08669 31-4425. Oder gehen Sie direkt den nächsten Schritt: [Hier online bewerben!](#)