



Langfristiger  
Arbeitsplatz



Attraktive  
Vergütung



Flexible  
Arbeitszeit

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

Betreuung internationale Vertriebsgesellschaften – Werkzeugmaschinenhersteller

Referenz-Nr.: AS29198

**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 führender Hersteller von Mess- und Steuerungstechnik für anspruchsvolle Positionieraufgaben ist HEIDENHAIN eine erste Adresse für Werkzeugmaschinenhersteller auf der ganzen Welt. Unsere Kunden setzen nicht nur auf unsere technologisch führenden Produkte, sondern auch auf unsere fundierte technische Beratung und erstklassigen Services. Das stellt unsere internationalen Vertriebstöchter täglich vor neue Herausforderungen – und Sie künftig auch. Als Mitglied des zentralen Vertriebsteams „Werkzeugmaschine“ in Traunreut unterstützen Sie die internationalen Vertriebskollegen dabei, in ihren Märkten erfolgreich zu sein. Ziel ist es, unsere Marktanteile in vorhandenen Geschäftsfeldern weiter auszubauen und neue Marktsegmente für uns zu erschließen. Eine spannende Vertriebsaufgabe, die Ihnen große Gestaltungsräume bietet, und die Chance, in globalem Maßstab zu arbeiten, ohne permanent unterwegs zu sein.

### Ihre Chance:

- Sie übernehmen die Betreuung, den Support und die Vertriebssteuerung für internationale Vertriebstöchter.
- Im Tagesgeschäft stehen Sie den internationalen Kollegen bei allen vertrieblichen Fragestellungen – kaufmännisch und technisch – mit Rat und Tat zur Seite.
- Sie unterstützen bei anspruchsvollen Vertriebsprojekten – gelegentlich auch vor Ort – und holen unsere technischen Fachabteilungen mit ins Boot. Ob Preisbildung, Angebotserstellung oder Vertragsverhandlung – Sie wissen, wie es geht!
- Die Vereinbarung von Zielvorgaben gehört ebenso zu Ihren Aufgaben wie die Ermittlung von Marktpotenzialen.
- Im Austausch mit den Kollegen vor Ort entwickeln und implementieren Sie Sales-Strategien und Vertriebsroadmaps. Und als Berater und Coach schaffen Sie beste Voraussetzungen dafür, dass vereinbarte Ziele erreicht werden.
- Dazu dient auch Ihre enge Zusammenarbeit mit Marketing – u. a. im Marketing- und Vertriebsupport bei der Markteinführung neuer Produkte sowie bei der Organisation von Messen, Workshops und Aktionen.
- Sie haben „Ihre“ Märkte permanent im Blick, identifizieren Marktchancen und spiegeln Ihre Länder- und Kunden-Insights in die zentrale Organisation. Damit tragen Sie maßgeblich zur Erschließung neuer Umsatzpotenziale bei.

### Ihre Stärken:

- Basis: (Wirtschafts-)Ingenieur Maschinenbau oder vergleichbares Studium mit exzellentem technischen Verständnis und gutem kaufmännischen Sachverstand

- Idealerweise: Erfahrung im B2B-Vertrieb, Channels-Sales oder Partnervertrieb – für technische Produkte und Lösungen – vorzugsweise in der Mess- und Regeltechnik
- **Alternativ:** Frisch von der Uni, mit viel Elan und auf der Suche nach einem spannenden Einstieg in eine Vertriebskarriere
- Klar und überzeugend in der Kommunikation auf Deutsch und Englisch
- Interkulturell versiert und Spaß daran, ca. 30 % der Arbeitszeit auf Reisen zu sein und vor Ort mit Kollegen und Kunden sehr viel zu bewegen



### 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.
- Und all das im schönen bayerischen Voralpenland in der Nähe des Chiemsees – mehr Lebensqualität geht nicht.

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!](#)