

Sales Manager / Vertriebsingenieur (m/w/d)

Referenz-Nr.: AS32663

Pionierleistungen in der Mess- und Steuerungstechnik – dafür steht der Name HEIDENHAIN seit mehr als 135 Jahren. Als Technologieführer treiben wir heute 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!

Anspruchsvolle technologische Herausforderungen sind unser Alltag. Und Ihrer künftig auch. Als zentrale Schnittstelle zwischen HEIDENHAIN, unseren Vertretungen in Deutschland und Österreich sowie den Anwendern vor Ort übernehmen Sie Verantwortung für die Weiterentwicklung unseres Aftersales-Geschäfts. Gemeinsam mit unseren Vertriebspartnern identifizieren Sie Kundenpotenziale, begleiten vertriebliche Aktivitäten und entwickeln nachhaltige Strategien zur Marktbearbeitung. Der direkte Kontakt zu Anwendern ermöglicht es Ihnen, Anforderungen aus der Praxis aufzunehmen und aktiv in den Vertriebserfolg einzubringen. Freuen Sie sich auf kurze Entscheidungswege, viel Gestaltungsspielraum und die Möglichkeit, eigene Ideen schnell umzusetzen.

Ihre Chance:

- Strategische Betreuung, Weiterentwicklung und Ausbau unserer Vertretungen sowie des Händlernetzwerks in Deutschland und Österreich
- Technische und vertriebliche Unterstützung unserer Vertriebspartner bei Kundenprojekten sowie bei der Vermarktung von Hardware-, Software- und Serviceprodukten
- Planung und Durchführung von Schulungen, Workshops und Vertriebsaktivitäten
- Marktpotenziale erkennen und geeignete Maßnahmen zur nachhaltigen Geschäftsentwicklung umsetzen
- Enge Zusammenarbeit mit Produktmanagement, Marketing und Support zur weiteren Stärkung des Partnergeschäfts
- Aktive Mitwirkung an Vertriebsstrategien und Einbringung eigener Impulse für die Geschäftsentwicklung

Ihre Stärken:

- Abgeschlossenes Studium im Bereich Maschinenbau, Elektrotechnik, Mechatronik, Wirtschaftsingenieurwesen oder eine vergleichbare Qualifikation
- Freude an der Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern und Anwendern sowie ausgeprägte Kundenorientierung
- Vertriebsorientiertes Denken und Interesse an der Entwicklung des Aftersales-Geschäfts
- Idealerweise erste Erfahrung im technischen Vertrieb, Partnermanagement oder in einer technisch-kaufmännischen Schnittstellenfunktion
- Kommunikationsstärke sowie die Fähigkeit, technische Inhalte verständlich zu vermitteln
- Sehr gute Deutschkenntnisse sowie gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift

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!

DR. JOHANNES HEIDENHAIN GmbH, 83301 Traunreut, Telefon: +49 8669 31-0, www.heidenhain.de