

Regional Sales Manager / Vertriebsingenieur / Technischer Berater (m/w/d) im Außendienst Vertriebsgebiet Südwest

Referenz-Nr.: AS33086

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!

Als führender Hersteller von Mess- und Steuerungstechnik für anspruchsvolle Positionieraufgaben steht HEIDENHAIN für Präzision, Innovation und technologischen Fortschritt. Als Mitglied unseres Vertriebsteams betreuen und beraten Sie OEM-Kunden aus der Branche Werkzeugmaschine im Vertriebsgebiet Südwest. Ihr **Wohnort** befindet sich daher idealerweise **zwischen Stuttgart und Tuttlingen**. Dabei erwartet Sie ein vielseitiges Aufgabengebiet mit hoher Eigenverantwortung und direktem Kundenkontakt. Sie möchten technische Kompetenz und Vertriebsstärke verbinden und gemeinsam mit unseren Kunden erfolgreiche Lösungen gestalten?

Ihre Chance:

- Sie betreuen und beraten OEM-Kunden aus der Branche Werkzeugmaschine – technisch wie kaufmännisch schwerpunktmäßig vor Ort.
- Gemeinsam mit unseren Kunden entwickeln Sie Lösungen, dokumentieren die Ergebnisse in Besuchsberichten und begleiten Projekte von der Anfrage bis zur Umsetzung.
- Sie veranlassen Angebote, erarbeiten die erforderlichen Grundlagen zur Angebotserstellung, verfolgen laufende Angebote nach und unterstützen die Kundenpreisgestaltung.
- Sie bereiten Präsentationen und Vorträge vor, führen diese beim Kunden durch und übernehmen Kundenschulungen zu unseren Produkten und Lösungen.
- Neue Umsatzpotenziale erkennen, zusätzliche Geschäftsmöglichkeiten erschließen und bestehende Kundenbeziehungen nachhaltig ausbauen gehören zu Ihren zentralen Zielen
- Darüber hinaus unterstützen Sie Markt- und Wettbewerbsanalysen und repräsentieren HEIDENHAIN auf Messen und Ausstellungen.

Ihre Stärken:

- Abgeschlossenes technisches Studium z.B. Maschinenbau, Wirtschaftsingenieurwesen oder Elektrotechnik, oder eine vergleichbare technische Qualifikation mit entsprechender Berufserfahrung
- Berufserfahrung in der Maschinenbaubranche – in der Kundenbetreuung oder im Projektgeschäft für technische Produkte
- Ausgeprägtes technisches Verständnis sowie die Fähigkeit, komplexe technische Zusammenhänge verständlich zu vermitteln
- Vertriebsorientiertes Denken und ein hohes Maß an Kundenorientierung, um hervorragende Beratung in Vertriebserfolge und langfristig erfolgreiche Kundenbeziehungen umzusetzen
- Sehr gute Deutsch- und gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Bereitschaft zu Dienstreisen im Vertriebsgebiet

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.**

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!