

Als expandierendes und solides Unternehmen ist unser Auftraggeber Pionier für Ausrüstungen der Kunststoff-Extrusion und gehört zu den führenden Unternehmen der Branche. Es werden innovative Mess- und Regeltechnik sowie Lösungen zur Vollautomatisierung der Kunststoff-Extrusion entwickelt, produziert und weltweit vertrieben. Die Kunden sind mittelständische Unternehmen bis global agierende Konzerne. Hierzu gehören Verarbeiter und Extruderlieferanten für die Produkte Rohr, Profil, Kabel und Folie. Zur Verstärkung des Vertriebsteams suchen wir Sie als

Vertriebsingenieur (m/w)

Spezialist für die Kunststoff-Extrusion

Ihre Aufgaben

- Eigenverantwortliche Kundenbetreuung in einem stark international geprägten Vertrieb
- Technische und kaufmännische Kundenberatung, Erkennen von Kundenbedarfen
- Vorbereiten und Führen von Akquisitions-, Auftrags-, Abschluss- und Preisgesprächen
- Weiterentwicklung und Umsetzung der Markt- und Business-Strategie
- Professionelle und umfassende Kundenbetreuung, Aufbau und Pflege langfristiger Kundenbeziehungen
- Kontinuierliche Beobachtung von Nachfrageentwicklungen und Wettbewerbsverhalten am Markt
- Ideengenerierung mit Kunden, Lieferanten, internen Stellen, Vertriebsreporting

Ihr Profil

- Dipl.-Ing. Elektrotechnik, Maschinenbau, Wirtschaftsingenieurwesen oder Automatisierungstechnik
- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb insbesondere im Bereich Kunststoff-Extrusion
- Technische und kaufmännische Kompetenz im internationalen Verkauf von beratungsintensiven Technologien
- Sicheres Auftreten, Verhandlungsgeschick sowie eine selbstständige, zielgerichtete Arbeitsweise
- Gute kommunikative Fähigkeiten, Teamfähigkeit, Belastbarkeit
- Weltweite Reisebereitschaft
- Sehr gute MS Office-Kenntnisse und Erfahrung im Umgang mit ERP-Systemen
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse in Wort und Schrift, weitere Fremdsprachen, wie z. B. Französisch und Spanisch, sind von Vorteil

Als Teamplayer und durch Ihre persönliche und fachliche Kompetenz tragen Sie entscheidend zum Unternehmenserfolg bei. Sie arbeiten zielsicher, eigenständig und besitzen einen sicheren Blick für technisch und betriebswirtschaftlich machbare Lösungen. Das Unternehmen bietet Ihnen eine verantwortungsvolle Position, viel Freiraum und sehr gute Entwicklungsmöglichkeiten. Ein neutraler PKW steht Ihnen auch zur privaten Nutzung zur Verfügung.

Interessante Perspektive? Dann sollten wir uns kennen lernen. Jede Bewerbung und/oder Information wird absolut diskret und vertraulich behandelt, selbstverständlich werden ebenso Ihre Sperrvermerke beachtet. Bitte senden Sie Ihre ausführlichen Bewerbungsunterlagen unter Angabe des möglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung unter der Kennziffer 246.10 an:



Klaus Becker Personal + Managementberatung für den Mittelstand

z.Hd. Frau Antonie Koob, Bahnhofstraße 20, D-64673 Zwingenberg (Hessen) Germany

Fon: +49 (0)6251 7036 700, Fax: +49 (0)6251 7036 809

Email: vakanzen@personal-mittelstand.de, www.personalberatung-mittelstand.de

As a solid and expanding enterprise, our client is a pioneer in plastic extrusion equipment and one of the leading enterprises in this industry. Innovative measuring and control devices and solutions for the complete automation of plastic extrusion are developed, produced and distributed around the world. The customers vary in size from small and medium sized to global groups of companies. They include processing companies and extruder vendors for the products: tube, profile, cable and film. To supplement the sales team, we are looking for you as

Sales Engineer (m/f) Specialist for plastic extrusion

Your responsibilities

- Self-responsible customer service within an internationally focused sales department
- Technical and commercial customer advice, identification of customer demands
- Preparation and conduct of acquisition, contracting, closing, and price negotiations
- Further development and implementation of market and business strategies
- Professional and comprehensive customer service, establishment of long-term customer contacts
- Continuous monitoring of market demand and competition
- Idea generation along with customers, vendors, internal units, sales reporting

Your profile

- M.Sc. in Electrical Engineering, Mechanical Engineering, Industrial Engineering and Management, or Automation Engineering
- Several years of sales experience, especially in the field of plastic extrusion
- Technical and commercial competence in the international sales of technologies which require advisory service
- Confident appearance, negotiation skills, and an independent, target-oriented working method
- Good communication skills, team player, ability to work under pressure
- Willingness to travel worldwide
- Very good command of MS Office, experience with ERP systems
- Fluency in both written and spoken business English, any further languages such as French or Spanish would be an advantage

As a team player and with your personal and professional competence, you make a decisive contribution to the enterprise's success. You work independently, on target and with a good eye for technical and commercial feasibility. The enterprise offers a responsible position with a high degree of autonomy and good prospects for your personal development. A neutral company car is also available for private use.

If you consider this an interesting opportunity, we should get to know each other. Each application and / or information will be treated with the utmost discretion and confidentiality, and your blocking notes will certainly be respected. Please send your detailed application, indicating the earliest possible starting date and your salary expectations, and quoting our reference number 246.10, to:



Klaus Becker Personal + Managementberatung für den Mittelstand

Attn. Mrs. Antonie Koob, Bahnhofstraße 20, D-64673 Zwingenberg (Hessen) Germany

Telephone: +49 (0)6251 7036 700, Fax: +49 (0)6251 7036 809

Email: vakanzen@personal-mittelstand.de, www.personalberatung-mittelstand.de