



Gestalte mit uns die Zukunft der mobilen Maschinen für die Bau-, Land- und Forstwirtschaft und werde Teil eines kreativen, engagierten Teams. Profitiere vertrieblich von unserem Expertenwissen aus vier Jahrzehnten über zukunftsweisende Neuentwicklungen in Mobilsteuerungen, Displays und intelligenten Sensoren.

Zur Verstärkung unseres Vertriebsteams suchen wir ein Vertriebstalent, das weiß, wie eine Maschine funktioniert. Wir verstehen uns als Berater des Kunden, der dessen Maschine mitgestaltet.

Als technisch orientierter Spezialist für elektronische Steuerungen und mit Erfahrung im wertorientierten Lösungsvertrieb bist Du als

Vertriebsprofi im Außendienst mit Ingenieurshintergrund für elektronische Steuerungen (m/w/d)

für den weiteren Ausbau des Geschäfts, hauptsächlich in der Nordhälfte des Bundesgebiets sowie den angrenzenden Ländern, verantwortlich.

Du repräsentierst uns und unsere Produkte bei neuen Interessenten und Kunden, entwickelst Projekte und hast mit den innovativen, flexiblen und kundenspezifischen Lösungen beste Marktchancen bei Maschinenbauern mit Serienproduktion, die den technologischen Vorteil sowie die Wettbewerbsfähigkeit unserer Produkte schätzen.

Es erwarten Dich unter anderem folgende Aufgabenstellungen:

- Du verantwortest im Direktvertrieb das Geschäft mit Bestands- und Neukunden.
- Du erkennst selbstständig den besten Zugang zu neuen Zielkunden.
- Du entwickelst gemeinsam mit unserem Projektteam neue Interessenten zu zufriedenen Kunden.
- Du vertriebst Steuerungen (Hard- und Software), in Form von Standardsteuerungen und kundenindividuellen Entwicklungen bei Maschinenherstellern und Systemintegratoren auf dem Weg des wertorientierten Lösungsvertriebs.
- Du nimmst neue Kundenanforderungen auf, identifizierst neue Marktchancen und bist für die Einbringung von Marktpulsen zum Entwicklungsteam verantwortlich.
- Du betreust die Kundenprojekte vertrieblich auch während der Abwicklung und Realisierung und bist dauerhaft als kompetenter Ansprechpartner Deiner Kunden gerne gesehen.
- Du repräsentierst uns auf Messen und Veranstaltungen im In- und Ausland.
- Du analysierst die Wettbewerbs- und Marktsituation und ziehst die erforderlichen Schlüsse.

Lösungsvertrieb und Verkaufen durch Kompetenz im beratungsintensiven, technologischen Umfeld sind für Dich eine Selbstverständlichkeit und Teil Deiner Persönlichkeit. Wir suchen den Vertriebsprofi, dem die Methoden des wertorientierten „Solution Selling“ in Fleisch und Blut übergegangen sind.

Um den Zugang zum Kunden zu gewinnen, bist Du als versierter Ingenieur mit Kenntnissen in den Bereichen Maschinenbau und Elektrotechnik der kompetente und vom Kunden gerne akzeptierte Spezialist für die technische Beratung und Lösungsfindung für mobile Maschinen.

Das bringst Du mit:

- Studium der Elektrotechnik, Mess- und Regeltechnik, des Maschinenbaus oder eine gleichwertige Ausbildung.
- Fachübergreifendes Denken in den Bereichen Steuerungs- und Regelungstechnik sowie Maschinenbau
- Kompetenz im Bereich „Value Based Selling“ von erklärungsbedürftigen Komponenten und Sonderlösungen, insbesondere in den Zielsegmenten Maschinenbau und Automotive.
- Spaß an der Neukundengewinnung.
- Unternehmerisches Denken in Verkaufssituationen.
- Kenntnisse im Vertragswesen sind von Vorteil.
- Gute deutsche und englische Sprachkenntnisse in Wort und Schrift, mit der Fähigkeit faire Verhandlungen zielsicher und abschlussicher zu führen.
- Gute Umgangsformen, gute Team- und Kommunikationsfähigkeit.
- Gültige Fahrerlaubnis Klasse B, Reisebereitschaft und gute Selbstorganisation.

Nach einer intensiven Einarbeitung erwarten Dich kurze Entscheidungswege in einem stabilen, kollegialen Unternehmensumfeld und die sehr gute Möglichkeit, Deine unternehmerischen Fähigkeiten und Dein exzellentes, technisches Wissen eigenverantwortlich einzusetzen sowie "Deine" Kunden zu entwickeln.

Du agierst vom Firmensitz oder Homeoffice. Ein angemessener Firmenwagen steht auch zur privaten Nutzung zur Verfügung.

Bewirb Dich jetzt!

Bitte sende Deine vollständigen Bewerbungsunterlagen an: job@voelkel.de

Dein Ansprechpartner: Dirk Jansen, Tel.: +49 2534 9731-0

Völkel Mikroelektronik GmbH, Otto-Hahn-Str. 30, 48161 Münster, www.voelkel.de