



Vertriebsingenieur (w/m) – aktive Bauelemente

Homeoffice im Raum PLZ 3

Kurzbeschreibung

Die Zielsetzung der Position liegt in der kontinuierlichen Entwicklung von bestehenden Kunden sowie der Neukundengewinnung im Vertriebsgebiet Nord (PLZ-Gebiet 0-6, Fokus auf PLZ-Gebiet 3), um den Marktanteil und den Umsatz signifikant zu steigern.

Unternehmen

Unser Kunde ist ein inhabergeführter Distributor im Bereich elektronischer Bauelemente.

Hauptaufgaben

- Aktive und eigenverantwortliche Entwicklung des Potenzials von Stammkunden und Ausbau einer langfristigen und vertrauensvollen Zusammenarbeit
- Neukundengewinnung
- Analyse der Kundenanforderungen / möglichen Applikationen
- Design-In
- Kompetente technische Betreuung und Beratung im Vertriebsgebiet
- Schnittstellenmanagement zu Inside Sales und Einkauf

Anforderungen

- Abgeschlossene technische Ausbildung oder vergleichbar
- Mehrjährige Erfahrung im technischen Vertrieb sowie Produktkenntnisse im Bereich aktiver Bauelemente
- Umfassendes Verständnis und Erfahrung über relevante Applikationen und Industrien
- Applikations- und Design-in versiert
- Hohes Maß an Kunden- und Serviceorientierung sowie schnelles Umsetzungsvermögen
- Gewinnendes Auftreten, Durchsetzungsvermögen und Beharrlichkeit
- Organisations- und Verhandlungsgeschick
- Unternehmerische und erfolgsorientierte Denkweise
- Hohe Eigenmotivation
- Gute Englischkenntnisse