



WIR SUCHEN SIE:

Technischer Vertriebsmitarbeiter im Außendienst (m/w/d) - Süddeutschland

Standort: Augsburg / Office & remote

Wir können vieles richtig gut, aber eben noch nicht alles. Darum suchen wir immer wieder jene, die Initiative zeigen und sich durch ihr Engagement, Können und Talent auszeichnen.

IHRE AUFGABEN

- Beratung von Maschinenherstellern und -betreibern zu sicherheitstechnischen Lösungen, insbesondere im Bereich der funktionalen Sicherheit von Maschinen und Anlagen
- Entwicklung neuer Geschäftsbeziehungen und Aufbau langfristiger Kundenpartnerschaften
- Präsentation unseres Dienstleistungsportfolios bei Kunden sowie aktive Teilnahme an Fachmessen, Seminaren und Veranstaltungen

DAMIT ÜBERZEUGEN SIE UNS

- Technische Ausbildung mit Weiterbildung zum Techniker oder abgeschlossenes Studium im Bereich Elektrotechnik, Mechatronik, Maschinenbau oder vergleichbar
- Idealerweise mindestens 3 Jahre Berufserfahrung im Vertrieb und Projektgeschäft
- Fundierte Kenntnisse in der Maschinen- und Anlagensicherheit, vorzugsweise mit Erfahrung in der funktionalen Sicherheit (SIL/PL)

- Technische Analyse von Kundenbedürfnissen („Pain Points“) und Erarbeitung maßgeschneiderter Lösungen gemeinsam mit dem tec.nicum Engineering-Team
- Erstellung und Präsentation von Angeboten für sicherheitstechnische Dienstleistungen
- Betreuung des gesamten Verkaufsprozesses – vom Erstkontakt bis zur Kundenbindung
- Hohes Maß an Eigenverantwortung, Initiative und Teamgeist
- Selbstständige, strukturierte, disziplinierte und flexible Arbeitsweise
- Reisebereitschaft innerhalb des eigenen Vertriebsgebietes
- Ausgeprägte Kundenorientierung, souveränes Auftreten sowie Kommunikationsstärke
- Gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Sicherer Umgang mit MS Office; Kenntnisse in CRM-Systemen von Vorteil

DAMIT ÜBERZEUGEN WIR SIE



Weiterbildungsangebote

Umfangreiches Angebot an Weiterbildungen im eigenen Haus: vom IT-Kurs über Produktschulungen bis hin zu Sprachkursen und Methodentrainings.



Orthopädische Sprechstunde

Orthopädische Sprechstunde und Beratung am Arbeitsplatz.



Gesundheitsmanagement

Von Gesundheitsworkshops bis zu Sport-Events ist alles dabei!



Flexible Arbeitszeit

Gleitzeit- und Homeoffice-Regelungen erleichtern die Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben.



JobRad

Bikeleasing über Schmersal zu günstigen Konditionen durch Bruttolohnumwandlung.



Corporate Benefits

Shoppern bei großen Markenanbietern mit exklusiven Rabatten und attraktiven Sonderangeboten.



Finanzielle Zusatzleistungen

Vermögenswirksame Leistungen,
Bezuschussung der Betrieblichen
Altersversorgung mit 30%,
arbeitgeberfinanzierte
Krankenzusatzversicherung
u.v.m.



Gute Verkehrsanbindung

Gute Verkehrsanbindung per
ÖPNV, Rad oder Auto (viele
Parkplatzmöglichkeiten) und
Fahrtkostenzuschuss.



Care

Unterstützung und Beratung in
herausfordernden privaten
Lebenssituationen durch
Fachpersonal.



Physiotherapie

Physiotherapeutische
Anwendungen am Arbeitsplatz.



Kantine

Täglich wechselnden
Mittagsmenüs, günstige Preise
durch Essenszuschuss vom
Arbeitgeber.



Betriebskindergarten

Betriebskindergarten auf dem
Firmengelände, ganztägige
Betreuung für Mitarbeiterkinder,
inklusive U3-Betreuung.

Nicht alle Benefits werden an allen Standorten angeboten. Wir informieren Sie gerne im Bewerbungsprozess auf welche Leistungen Sie zählen können.

Jetzt bewerben

Kontakt

tec.nicum
Solutions & Services GmbH
Friedrichstraße 65
66459 Kirkel-Limbach

tec.nicum
Schmersal Group

Ansprechpartner:
Dennis Hoffmann
dhoffmann@schmersal.com
+49 202 6474 771

