

## NICHT ALLE JOBS SIND OHNE RISIKO

Wir bieten mit Sicherheit  
die passende Stelle!



### WIR SUCHEN SIE:

## Technischer Vertriebsmitarbeiter im Außendienst (m/w/d) - Norddeutschland

Kirkel-Limbach

Das tec.nicum ist die Dienstleistungssparte der Schmersal Gruppe und besteht aus einem weltweiten Beratungsnetzwerk mit vom TÜV Rheinland zertifizierten Functional Safety Engineers und Machinery CE Experts. Die Serviceleistungen können rund um den Globus abgerufen werden. Dabei gehört ein herstellernerutraler und objektiver Beratungsansatz zur Kernphilosophie des tec.nicum.

### 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

### 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

- Präsentation unseres Dienstleistungsportfolios bei Kunden sowie aktive Teilnahme an Fachmessen, Seminaren und Veranstaltungen
- 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

#### Projektgeschäft

- Fundierte Kenntnisse in der Maschinen- und Anlagensicherheit, vorzugsweise mit Erfahrung in der funktionalen Sicherheit (SIL/PL)
- 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.



### 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



### Corporate Benefits

Shopper bei großen Marken Anbietern mit exklusiven



### Finanzielle Zusatzleistungen

Vermögenswirksame Leistungen, Bezuschussung der

**Bruttolohnumwandlung.**

**Rabatten und attraktiven  
Sonderangeboten.**

**Betrieblichen Altersversorgung  
mit 30%, arbeitgeberfinanzierte  
Krankenzusatzversicherung  
u.v.m.**



### **Gute Verkehrsanbindung**

### **Kantine**

### **Betriebskindergarten**

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

**Täglich wechselnden  
Mittagsmenüs, günstige Preise  
durch Essenszuschuss vom  
Arbeitgeber.**

**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  
Ansprechpartner:  
**Tobias Keller**  
tkeller@schmersal.com

 **SCHMERSAL**  
THE DNA OF SAFETY

