tec.nicum
Schmersal Group

Wir suchen Sie:

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

Standort: Hanover / 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

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

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

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 Bruttolohnumwandlung.

Corporate Benefits

Shoppen 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.

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
Ansprechpartner:
Tobias Keller
tkeller@schmersal.com

tec.nicum
Schmersal Group