



BENEFITS:



IHRE AUFGABEN

- Betreuung & Pflege bestehender Kundenbeziehungen
- Akquisition von Neu- bzw. Folgeprojekten sowie Aufbau neuer, langfristiger Kundenbeziehungen
- Prüfen von Kalkulationen
- Lesen und Prüfen von Kundenlastenheften und Ausarbeitung von ersten Lösungsansätzen
- Erstellen von Road Maps
- Erstellen von Cost Books
- Erarbeitung kundenspezifischer Lösungen auf Basis unseres Produktportfolios sowie Angebotserstellung in Zusammenarbeit mit der Angebotskonstruktion / Projektierung und den technischen Fachabteilungen
- Präsentation technischer Lösungen bei Kunden und auf Messen
- Kundenwünsche in die Organisation zurückspeiegeln und
- Marktanalysen zur Unterstützung künftiger Produktentwicklung
- Enge Abstimmung mit der Vertriebsleitung zur Entwicklung und Umsetzung von Vertriebs- und Marketingstrategie
- Akquirieren von neuen Kunden in verschiedensten Märkten der OEM, TIER1 und TIER 2 Welt
- Enge Zusammenarbeit mit internen Abteilungen für technische Lösungsabstimmungen
- Zusammenarbeit mit Kooperationsfirmen
- Vertragsprüfung, Vorbereiten und Durchführen von Verhandlungen
- Unterstützung bei der Projektverfolgung

IHR PROFIL

- Technisches Studium (BA, FH, TH) im Bereich Maschinenbau/Wirtschaftsingenieurwesen oder eine vergleichbare Ausbildung
- min. 5 Jahre Erfahrung im internationalen Verkauf von technisch komplexen Investitionsgütern (Sondermaschinenbau, Werkzeugmaschinen, Fertigungslinien) an Großkunden aus der Automobilindustrie, TIER 1 oder TIER 2 Welt
- Arbeitsweise:
 - schnelle Auffassungsgabe, Verständnis für komplexe Systeme und Anlagen
 - schnelle Strategieentwicklung in Kundenverhandlungen
 - unternehmerisches Denken und zielorientiert
 - Eigenverantwortliche, strukturierte und zielgerichtete Arbeitsweise
 - Verhandlungsgeschick auf allen Ebenen
- Persönlichkeit:
 - hohe Auffassungsgabe
 - selbstbewusstes Auftreten
 - starkes, kundenorientiertes Auftreten
 - ausgeprägtes Interesse technisch komplexe und innovative System am Markt zu platzieren
 - großes Engagement in der Kundenbetreuung, emotionale Kompetenz in der Kommunikation mit unterschiedlichen Rollen bei den Kunden
 - ausgeprägte Team- und Kommunikationsfähigkeit
 - müheloser Umgang mit verschiedenen Kulturkreisen
 - große Motivation den strategischen Wandel im Unternehmen durch proaktive Vertriebsaktivitäten bestmöglich zu unterstützen
- sehr gute Englischkenntnisse und internationale Reisebereitschaft

