

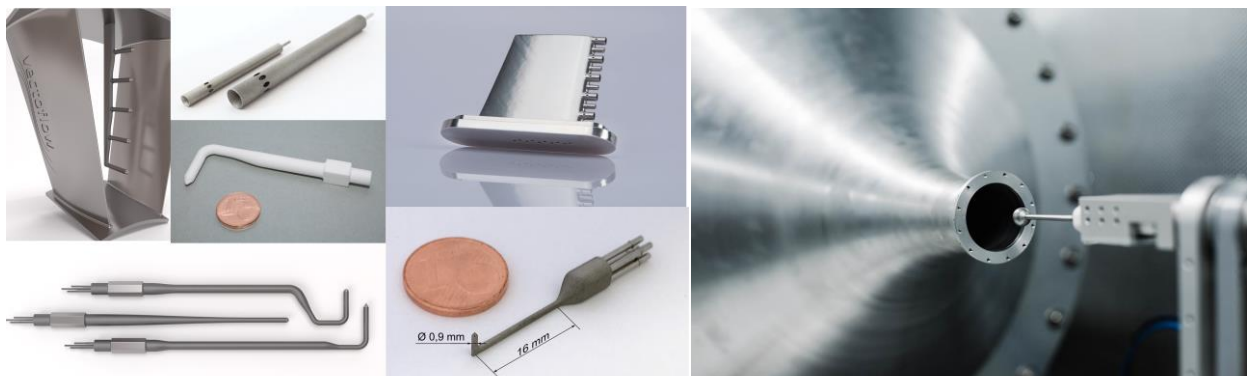
Business Development Ingenieur (m/w/div.)

Das Unternehmen:

Was haben Formel 1 Boliden, Flugzeugtriebwerke, Drohnen und Windturbinen gemeinsam? Bei all diesen Anwendungen und noch vielen mehr, wird die Aerodynamik durch Produkte von uns – Vectoflow – optimiert.

Von der einzelnen Sonde bis zum kompletten System: Mittels 3D-Druck und smarten Softwarelösungen entwickeln wir individuelle und serienreife Strömungsmesstechnik, die sich perfekt an das Einsatzgebiet anpasst und auch unter schwierigen Bedingungen zuverlässige Ergebnisse liefert.

Bei Vectoflow erwartet Sie ein junges, sehr dynamisches Team, vielfältige Tätigkeiten und großer Raum zur Mitbestimmung ganz nach dem Motto: „We shape our future together“!



Auszug aus unserem Produktportfolio (li.), Kalibrierwindkanal (re.)

Thema:

Als Business Development Ingenieur arbeiten Sie an der strategischen Entwicklung und Ausrichtung von Vectoflow. Zusammen mit unserem Team werden Sie maßgeblich dazu beitragen, unser gesamtes Produktportfolio zu vermarkten und erfolgreich zu vertreiben. Sie bauen dabei die Zusammenarbeit mit bestehenden Kunden und Vertriebspartnern aus und gewinnen neue hinzu, und das weltweit. Ihre Marktkenntnis wird uns helfen, Anforderungen zu verstehen, neue Produkte und Dienstleistungen zu entwickeln und wirksam im Markt zu etablieren.

Die Tätigkeit setzt ein gewisses technisches Verständnis voraus, damit die Kunden in ihren komplexen Anforderungen ideal unterstützt werden können. Englischkenntnisse werden vorausgesetzt, weitere Sprachen sind sicherlich von Vorteil.

Es erwartet Sie eine spannende, herausfordernde und abwechslungsreiche Aufgabe in einem dynamischen und internationalen Umfeld.

Aufgaben:

- Umsetzung der Vectoflow Geschäftsstrategie
- Durchführung von Markt- und Wettbewerbsanalysen
- Planung und Ausführung der Vertriebsstrategie und Definition von Vertriebs-schwerpunkten
- Durchführung von Angebotsanalysen, Angebotserstellung und -verhandlung, Ver-trieb von Produkten und technischen Dienstleistungen
- Erarbeitung von Marketingmaßnahmen
- Customer-Relationship-Management
- Proaktive Verwaltung der Kundenanforderungen und Kundendaten mittels CRM
- Überwachung der Kundenzufriedenheit und Generieren erforderlicher Maßnah-men
- Kundenbesuche, Kundenpräsentationen in In- und Ausland
- Besuch von internationalen Messen und Konferenzen
- Kontinuierliches Entwickeln und Verbessern unseres Serviceangebotes

Profil:

- Abschluss in Maschinenbau, Luftfahrttechnik, Wirtschaftsingenieurwesen oder BWL (Technisches Interesse/Wissen muss vorhanden sein)
- Erfahrung im Verkauf von technischen Produkten (insbesondere im Bereich Strömungsmessung)
- Produkt- und Markterfahrung, Expertenwissen von Vorteil
- IT-Kenntnisse (CRM-System, MS Office, Excel, Powerpoint)
- Loyal, aufgeschlossen, zielstrebig
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse. Eine zusätzliche Sprache ist ein Bonus
- Starke Verhandlungsfähigkeiten, zielstrebig, hartnäckig, starke Kundenorientie-rung, strategische Kompetenz, Projektmanagement-Erfahrung, Geschäftssinn
- Offen für internationale Einsätze und bereit zu reisen
- Erfahrung im interkulturellen Umgang mit Menschen

Ansprechpartner:

Dr. Christian Haigermoser: christian.haigermoser@vectoflow.de