

Vertriebsingenieur (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 Vertriebsingenieur werden sie zusammen mit unserem Team 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 Aufgabe ist es sowohl Angebote für unsere Kunden auszuarbeiten als auch Forschungsförderprojekte zu akquirieren.

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:

- Durchführung von Markt- und Wettbewerbsanalysen

- Durchführung von Angebotsanalysen, Angebotserstellung und -verhandlung, Vertrieb 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 Maßnahmen
- 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 ist ein Vorteil (insbesondere im Bereich Strömungsmessung)
- Produkt- und Markterfahrung, fortgeschrittenes Wissen 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 Kundenorientierung, 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