



Langfristiger
Arbeitsplatz



Attraktive
Vergütung



Flexible
Arbeitszeit

Vertriebsingenieur / Technischer Berater (m/w/d) OEM-Geschäft • Werkzeugmaschinenbau • Region Baden-Württemberg Referenz-Nr.: MOh30877

Pionierleistungen in der Mess- und Steuerungstechnik – dafür steht der Name HEIDENHAIN seit mehr als 135 Jahren. Als Technologieführer treiben wir mit innovativen NC-Steuerungen und Hochpräzisions-Messgeräten neue Entwicklungen in der automatisierten Fertigung voran – u. a. in der Elektronik- und Halbleiterproduktion. Ein ideales Umfeld für technologiebegeisterte Menschen, die mehr bewegen wollen. Wir reinvestieren große Teile unserer Erträge in Forschung und Entwicklung sowie in die Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiter. So schaffen wir langfristig sichere Arbeitsplätze und ausgezeichnete Zukunftsperspektiven an unserem Hauptsitz in Traunreut. Auch für Sie!

Anspruchsvolle technologische Herausforderungen sind unser Alltag. Und Ihrer künftig auch. Denn als Mitglied unseres Sales-Teams übernehmen Sie die Betreuung und Beratung von OEM-Kunden aus der Werkzeugmaschinenindustrie in **Baden-Württemberg**. Ihr Wohnort befindet sich idealerweise zwischen Stuttgart und Augsburg. Hier erwartet Sie ein vielfältiges Aufgabengebiet, in dem Sie sehr eigenständig agieren werden – schließlich weiß keiner so gut wie Sie, was Ihre Kunden „bewegt“ und wie sich Verkaufserfolge in Ihrem Gebiet realisieren lassen.

Ihre Chance:

- Sie starten mit einer umfassenden Einarbeitung in unsere Technologien, Applikationen und Services. Danach übernehmen Sie eigenständig Verantwortung für die professionelle Betreuung namhafter OEM-Kunden in der Region.
- Ihr Ziel ist es, die langjährigen exzellenten Geschäftsbeziehungen weiter zu festigen und vorhandene Potenziale aktiv auszubauen. Da jeder Kunde und jeder Anwendungsbereich andere spezifische Anforderungen an unsere Produkte stellt, sind Sie dabei als kompetenter technischer Berater ebenso gefordert wie als überzeugender Vertriebsingenieur.
- Sie verstehen es, sich in die unterschiedlichsten Fragestellungen hineinzudenken und im Austausch mit Kunden und den HEIDENHAIN-Fachabteilungen maßgeschneiderte Lösungen zu erarbeiten, die technologisch und wirtschaftlich gleichermaßen überzeugen.
- Auch Aftersales-Services und Troubleshooting fallen in Ihr Ressort.
- Sie pflegen beste Kontakte zu Entscheidungsträgern und sind für Ihre Kunden der konstruktive Ansprechpartner, mit dem man gerne Ideen und künftige Entwicklungen diskutiert.
- Auf dieser Basis entwickeln Sie gemeinsam mit Vertriebskollegen und Produktspezialisten neue, innovative Ansätze, um proaktiv Lösungen für die Kundenanforderungen von morgen zu präsentieren.

Ihre Stärken:

- Ingenieur Maschinenbau, Elektrotechnik oder Automatisierungstechnik

- Erste berufliche Schritte (gerne auch ein paar mehr) in der Maschinenbaubranche – in der Kundenbetreuung oder im Projektgeschäft für technische Produkte
- Erfahrung im OEM-Bereich ist ein Plus, kein Muss
- Begeisterung für anspruchsvolle Technologien und die Fähigkeit, auch komplexe Themen klar und überzeugend zu kommunizieren
- Vertriebsorientiertes Denken und ein hohes Maß an Kundenorientierung
- Bereitschaft zu Dienstreisen im Vertriebsgebiet



So viel mehr als ein „Job“

- „Made by HEIDENHAIN in Traunreut“ steht für Innovation, Qualität und langfristig sichere Arbeitsplätze.
- Wir setzen auf nachhaltige Entwicklungen, Perspektiven und auf stabiles Wachstum.
- Wir investieren in Ihre Entwicklung – mit individueller Förderung und einem umfangreichen Weiterbildungskatalog.
- Lassen Sie sich inspirieren von der Zusammenarbeit mit anderen klugen Köpfen.
- Führungskarriere oder Fachkarriere? Bei HEIDENHAIN ist beides möglich.
- Ihre attraktive Vergütung toppen wir mit einer Gewinnbeteiligung und einer betrieblichen Altersvorsorge.

Neugierig? Dann sollten wir schnellstmöglich herausfinden, ob es passt! Nähere Informationen gibt Ihnen gern Frau Oberhauser: Tel. 08669 31-2350. Oder gehen Sie direkt den nächsten Schritt: [Hier online bewerben!](#)