

- **Innovative Produkte für zukunftsorientierte Technologiebranchen**
- **Übernehmen Sie umfassende Kundenverantwortung**

Vor über 50 Jahren in Japan gegründet, haben wir uns seither kontinuierlich weiterentwickelt und gehören heute zu den weltweit führenden Herstellern von Produkten im Bereich der Löttechnik. Mit unseren internationalen Produktions- und Vertriebsstandorten stellen wir die erfolgreiche Betreuung unserer Kunden sicher. Dabei vertrauen uns sowohl Mittelstands- als auch Großunternehmen u.a. aus den Branchen Consumer Electronics, Automotive / Elektromobilität, Aerospace und Elektronik für künstliche Intelligenz. Zuverlässigkeit, technologischer Fortschritt und ökologische Verantwortung sind zentrale Gesichtspunkte unseres Handelns.

Werden Sie Teil unserer Europa-Organisation und verstärken Sie uns vom **Home Office (in Deutschland)** aus als

## **Sales Engineer (m/w/d)**

- **Elektronikindustrie**

### **Ihre Aufgaben:**

- Vollumfängliche Verantwortung für einen definierten Kundenkreis
- Aktive Betreuung und kontinuierliche Weiterentwicklung der bestehenden Kunden sowie Gewinnung von Neukunden
- Zielgerichtete technische Beratung hinsichtlich kundenspezifischer Anwendungen und Produktanpassungen
- Verantwortungsvolle Projektverfolgung von der Angebotsphase bis zur Auslieferung
- Enge Zusammenarbeit im internationalen Vertriebsteam und mit Distributionspartnern zur Betreuung globaler Key Accounts
- Regelmäßige Markt- und Wettbewerbsbeobachtung in Bezug auf Entwicklungen und Markttrends
- Teilnahme an Fachmessen und Konferenzen

### **Ihr Profil:**

- Erfolgreich abgeschlossenes Ingenieur-Studium oder technische Berufsausbildung mit Weiterbildung zum Staatlich geprüften Techniker oder Meister, z.B. im Bereich Elektronik, Elektrotechnik, Mechatronik, Verfahrenstechnik, Automatisierungstechnik, Werkstoffprüfung oder vergleichbar
- Praktische Berufserfahrung im technischen Vertrieb oder einer kundennahen Position (z.B. Produktmanagement, Projektmanagement, Field Service, Customer Support, Inside Sales, Applikation)
- Sicheres, vertriebs- und kundenorientiertes Auftreten
- Kommunikationsstärke verbunden mit einer selbstständigen und strukturierten Arbeitsweise
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse
- Bereitschaft zu regelmäßigen Geschäftsreisen

Sie suchen eine abwechslungsreiche Aufgabe in einem international ausgerichteten Technologie-Unternehmen? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung, die Sie bitte an die von uns beauftragte beratungsgruppe wirth + partner per E-Mail an [info@wirth-partner.com](mailto:info@wirth-partner.com) senden. Für eine erste Diskussion steht Ihnen Herr Stefan Wirth unter Tel. 089 / 45 99 58 0 jederzeit gerne zur Verfügung.

**b e r a t u n g s g r u p p e**  
**w i r t h + p a r t n e r** ▲▲▲  
**Z e p p e l i n s t r a ß e 6 9 - 8 1 6 6 9 M ü n c h e n**