

• Übernehmen Sie Verantwortung für internationale Kunden

Wir sind ein inhabergeführter und global agierender, mittelständischer Hersteller von innovativen Sondermaschinen. Mit unseren **Anlagen für die Lasermaterialbearbeitung** realisieren wir höchste Präzision sowie Bearbeitungsgeschwindigkeiten und gehören damit heute zu den führenden Anbietern. Auf Basis unserer Technologie-Expertise sind wir dabei in der Lage, kundenspezifische Applikationen und Prozesse zielgenau zu realisieren. Globale Kunden, z.B. aus der Verpackungs-, Lebensmittel- und Papierindustrie sowie dem Automotive-, Medizintechnik- und Pharma-Bereich vertrauen unserer Lösungskompetenz. Zur weiteren Verstärkung unseres Vertriebsteams am **Hauptsitz im Osten von München** suchen wir einen engagierten

Sales Manager (m/w/d)

• Laseranlagen für die Materialbearbeitung

Ihre Aufgaben:

- Intensive Betreuung sowie technische Beratung von potenziellen und bestehenden Kunden zu unseren Präzisionsmaschinen
- Verantwortungsvolle und zielgerichtete Weiterentwicklung eines strategischen Kundenportfolios
- Erarbeitung von kundenorientierten Lösungen unter Berücksichtigung technischer Anforderungen und Spezifikationen
- Erstellung von Angeboten und Führung der Vertragsverhandlungen
- Kontinuierliche Abstimmung mit unseren internen Fachabteilungen (u.a. Projektmanagement, Entwicklung, Applikation) zur erfolgreichen Realisierung kundenspezifischer Laseranlagen
- Durchführung von Präsentationen bei Kunden sowie aktive Teilnahme an Fachmessen

Ihr Profil:

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium im Bereich Maschinenbau, Wirtschaftsingenieurwesen, Mechatronik, Elektrotechnik oder vergleichbar
- Berufserfahrung im anspruchsvollen technischen Vertrieb von komplexen (Sonder-)Maschinen oder einer kundenorientierten Aufgabenstellung u.a. als Produktmanager oder Projektleiter
- Ausgeprägte Affinität z.B. zu Themen der Automatisierungs-, Laser- oder Verfahrenstechnik verbunden mit betriebswirtschaftlichem Verständnis
- Ausgeprägte Kunden- und lösungsorientierte Arbeitsweise
- Sicheres Auftreten, verbunden mit Kommunikations- und Verhandlungsstärke
- Weltweite Reisebereitschaft (ca. 30%) sowie sehr gute Englischkenntnisse

Ein innovatives Technologieumfeld begeistert Sie? Eine anspruchsvolle Aufgabenstellung mit Gestaltungsspielraum in einem international erfolgreichen Unternehmen ist Ihnen wichtig? 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 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