

- **Neukunden aktiv erschließen**
- **Zukunftsorientierte Produktlösungen der Elektrotechnik begeistern Sie**

Wir sind ein familiengeführtes, mittelständisches Unternehmen und seit über 30 Jahren erfolgreich. Als absolut zuverlässiger Partner entwickeln und produzieren wir innovative, kundenspezifische Elektronik-Lösungen für zukunftsweisende Produkte an unserem Firmensitz in Mühlhausen (Thüringen). Unsere Kunden, u.a. aus den Bereichen Sensorik, Automotive, Medizin-, Bahn-, Automatisierungs- und Messtechnik, vertrauen dabei auf unsere Fertigungs-, Qualitäts- und Technologie-Kompetenz. Wir wachsen weiter und suchen in unbefristeter Festanstellung, **mit Sitz im Homeoffice**, zur Verstärkung unseres Teams einen technisch interessierten und engagierten

Vertriebsmitarbeiter (m/w/d)

- **Schwerpunkt: Inside Sales Neukundengeschäft**

Ihre Aufgaben:

- Aktive Neukundenakquisition über verschiedenste Vertriebskanäle (Telefon, E-Mail, persönliche Kontakte, Social Media, Fachmessen)
- Identifikation und Ansprache potenzieller Kunden und Geschäftspartner, dadurch Aufbau und Pflege eines eigenen Kunden- und Interessentenstamms sowie Entwicklung langfristiger und vertrauensvoller Geschäftsbeziehungen
- Begleitung von Interessenten vom Erstkontakt bis zum erfolgreichen Vertragsabschluss, mit Erstellung von individuellen Kalkulationen und Angeboten anhand von Stücklisten
- Eigenständige Planung und Nachverfolgung von Vertriebsaktivitäten in Verbindung mit der Pflege von Kundendaten und Dokumentation der Vertriebsprozesse
- Enge Zusammenarbeit im Vertriebsteam sowie mit unseren internen Fachabteilungen

Ihr Profil:

- Abgeschlossene technische oder kaufmännische Berufsausbildung; eine Weiterbildung zum Technischen Betriebswirt oder Staatlich geprüften Techniker ist von Vorteil
- Erste praktische Berufserfahrung im technischen Vertrieb oder einer vergleichbaren, kundennahen Aufgabenstellung, z.B. im Inside Sales, After Sales, Customer Support
- Gutes technisches Verständnis verbunden mit einem sicheren, vertriebs- und kundenorientierten Auftreten
- Selbstständige, zielorientierte und strukturierte Arbeitsweise
- Kommunikations- und Verhandlungsgeschick
- Bereitschaft zu gelegentlichen, nationalen Geschäftsreisen

Ihre Perspektive:

- Sowohl eine strukturierte Einarbeitung als auch regelmäßige Weiterbildungen, zur gezielten Entwicklung Ihrer fachlichen und persönlichen Kompetenzen, sind für uns selbstverständlich
- Sie finden bei uns ein kollegiales und wertschätzendes Arbeitsumfeld eines mittelständischen, familiengeführten Unternehmens
- Wie bieten Ihnen diverse Mitarbeiterbenefits, z.B. betriebliche Altersvorsorge, Zuschuss Kinderbetreuung, flexible Arbeitszeitmodelle, Firmen-Pkw
- **Auch Kandidaten, die das Anforderungsprofil heute noch nicht vollständig erfüllen, bieten wir die Möglichkeit der Entwicklung in diese interessante Aufgabenstellung**

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

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. Wir schätzen einen vertraulichen telefonischen Kontakt vorab, um dabei erste Fragen, die Chancen Ihrer Bewerbung und den weiteren Entscheidungsablauf besprechen zu können. Herr Stefan Wirth steht Ihnen unter Tel. 089 / 45 99 58 0 dafür 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

Auch als Vertriebsbeauftragter, Sales Representative, Junior Sales Engineer, Regional Sales Engineer, Außendienstmitarbeiter, Field Sales Engineer, Vertriebstechniker, Fachwirt Vertrieb, Kaufmann Groß- und Außenhandelsmanagement, Industriekaufmann Vertrieb, Handelsfachwirt können Sie (m/w/d) sich gerne von dieser Ausschreibung angesprochen fühlen.