Vertriebsingenieur / Technischer Vertrieb im Außendienst (w/m/d) für das Verkaufsgebiet Nord- / Westdeutschland

Seit 1925 entwickeln und fertigen wir Hydraulikzylinder sowohl für den Maschinen- und Anlagenbau als auch für Kunden aus der Prüftechnik. Als familiengeführtes Unternehmen mit Standorten in Ostfildern und Oettingen, sowie einem weltweiten Vertriebsnetz, sind wir in den letzten Jahren stets gewachsen. Das verdanken wir vor allem unseren Mitarbeitern und dem Einsatz modernster Technik. Zu unserer DNA gehört eine vertrauensvolle Zusammenarbeit und Wertschätzung auf Augenhöhe - so schaffen wir gemeinsam viele Mehrwerte für unsere Kunden!

Ihre Aufgaben

- Als künftiger Gebietsverkaufsleiter im Verkaufsgebiet Nord- / Westdeutschland übernehmen Sie die Akquisition, Betreuung und Beratung unserer Kunden vor Ort.
- Sie positionieren unser Produkt- und Lösungs-portfolio im Markt und unterstützen bei der Weiterentwicklung von Produkten und individuellen Systemlösungen.
- Mit einer Begeisterungsfähigkeit für Technik, sowie Interesse und Neugier an neuen Zielgruppen und Anwendungen, entwickeln, realisieren und begleiten Sie Projekte - und behalten dabei stets die Kundenbedürfnisse im Fokus.
- Von der Generierung von Anfragen bis zum Auftragsabschluss arbeiten Sie eng mit internen Schnittstellen im Unternehmen zusammen (z.B. Vertriebsinnendienst, Konstruktions- und Projektabteilung).
- Sie handeln verantwortungsbewusst, selbstständig und eigenverantwortlich aus Ihrem Home-Office und setzen sich mit größter Leistungsbereitschaft für die Erfüllung Ihrer Absatz- und Umsatzziele ein.

Ihr Profil

- Abgeschlossenes Studium der Ingenieur-wissenschaften (Maschinenbau, Elektrotechnik, Wirtschaftsingenieurwesen) oder vergleichbare Qualifikation, z. B. Techniker
- Berufserfahrung im B2B-Vertrieb von erklärungsbedürftigen Investitionsgütern, idealerweise in der Fachrichtung Maschinenbau, Mechanik oder Hydraulik
- Eigenständige, ziel- und lösungsorientierte sowie selbstständig Arbeitsweise
- Sicheres und überzeugendes Auftreten mit unternehmerischem Denken und Handeln
- Teamplayer mit hoher Kundenorientierung, Kommunikations- und Kontaktstärke
- Reisebereitschaft in Ihrem Verkaufsgebiet (ca. 60% Kundenbesuche und ca. 40% Home-Office)
- Homeoffice mit Wohnsitz im Verkaufsgebiet

Das erwartet Sie bei uns

- Hohe Planungssicherheit durch eine Festanstellung mit unbefristetem Arbeitsvertrag in einem für die Zukunft bestens aufgestellten, mittelständischen Familienunternehmen
- Intensive Einarbeitung mit Produktschulungen, abteilungsübergreifendem Betriebsdurchlauf und persönliche Vorstellung bei den Schlüsselkunden im Vertriebsgebiet
- Abwechslungsreiche Tätigkeiten in einem engagierten Team + gesunde Work-Life-Balance
- Leistungsbezogene Vergütung, IT-Ausstattung für mobiles Arbeiten sowie einen Firmenwagen, auch zur privaten Nutzung
- Vielzahl an Mitarbeiterangeboten wie z. B. betriebliche Altersversorgung, Zusammenarbeit mit dem Familienservice, Dienstrad-Leasing...

Haben Sie den richtigen Antrieb für Hänchen?

Weitere Informationen finden Sie auf www.haenchen.de/unternehmen/karriere
Herbert Hänchen GmbH, Frau Daniela Seidel,
Fon +49 711 44139-186, Brunnwiesenstr. 3, 73760 Ostfildern

HÄNCHEN®
www.haenchen.de