



Das Unternehmen

Unser Klient, die Gimatic Vertrieb GmbH, ist ein führender Hersteller von mechatronischen und pneumatischen Komponenten für die Automatisierungstechnik. Im Bereich der Kunststoffspritzgussindustrie ist die Gimatic Marktführer der Branche, die Mechatronikserie der Komponenten ist eine der vielfältigsten weltweit. Neben dem Vertrieb der Komponenten baut Gimatic kundenspezifisch entwickelte Systembaugruppen, wie Robotergreif- und Linearsysteme, an den jeweiligen Standorten der Länderniederlassungen. Die Gimatic in Deutschland ist eingebunden in eine stark wachsende, internationale Firmengruppe mit einem ausgedehnten, gut organisierten und zuverlässigen Netz aus Händlern und Tochtergesellschaften. Zur Betreuung des bestehenden Kundenstammes und zur weiteren Entwicklung des Gebietes sucht unser Klient:

Technischer Vertriebsmitarbeiter (m/w) im Außendienst – Kunststoffspritzguss

Standort: Home-Office – Region: Nordbayern/Thüringen

Kennziffer: SB324H

Ihre Aufgabe:

- Sie übernehmen eigenverantwortlich die technische Beratung und den Verkauf von Komponenten und Systembaugruppen für die Entnahme von Spritzgussteilen und deren weitere Automatisierung
- Sie bearbeiten einen bestehenden Kundenstamm, betreuen diesen intensiv und bauen ihn weiter aus
- Sie analysieren Kundenanforderungen und erarbeiten technische Lösungsvorschläge, dabei werden Sie vom Vertriebsinnendienst professionell unterstützt
- Sie gestalten und verantworten das strategische und operative Management in Ihrem Gebiet
- Verbesserungsvorschläge Ihrer Kunden greifen Sie auf und leiten diese weiter, um die eigene Position am Markt weiter zu forcieren
- An Fachmessen nehmen Sie aktiv teil

Die Anforderungen:

- Abgeschlossene technische Ausbildung im Bereich der Automatisierungstechnik oder Kunststofftechnik
- Explizite Kenntnisse in der Automatisierung für die Kunststoffspritzgussindustrie
- Erfahrungen im technischen Vertrieb sind von Vorteil, erfahrene Projektmanager/innen oder Betriebsleiter/innen, die sich Richtung Vertrieb weiterentwickeln wollen, sind willkommen und werden intensiv eingearbeitet
- Kommunikationsstarkes und kundenfreundliches Auftreten sowie verkäuferisches Geschick
- Selbstständiges, strukturiertes und zielorientiertes Arbeiten
- Teamfähigkeit
- Sicherer Umgang mit MS Office und einem CRM-System, CAD-Kenntnisse sind von Vorteil

Interessiert?

Dann freuen Sie sich auf ein Unternehmen, das Ihnen den Freiraum bietet, das große Potenzial der Produkte erfolgreich umzusetzen. Ihre Bewerbungsunterlagen senden Sie bitte unter Angabe der Kennziffer SB324H, als .doc- oder .pdf-Datei, an bewerbung@falkenstein-personalberatung.de. Bewerbungen auf dem Postweg senden Sie bitte an nebenstehende Adresse. Für weitere Informationen stehen Ihnen Frau Barth und Frau Kadzioch telefonisch unter +49 (0) 6204 9133-15 gerne zur Verfügung. Vertraulichkeit ist garantiert!



Sibylle Barth
Partner

Falkenstein Personalberatung
August-Bebel-Straße 4
D-68519 Viernheim

t: +49 (0) 6204 913315
m: +49 (0) 171 8290 660

