

Sales & Business Development Engineer (m/w/d)

Düsseldorf

Unser Kunde ist ein japanischer Hersteller von Präzisionsteilen und Prozessanwendungen, der sich erfolgreich als wichtiger Global Player in einer Vielzahl von Industrien etabliert hat, darunter Halbleiter, Luft- und Raumfahrt, Pharma, Energie usw.

Am deutschen Standort koordiniert das Unternehmen die Vertriebsaktivitäten für ganz Europa und sucht ab sofort einen motivierten Vertriebs- und Business Development Engineer (m/f/d) zur Verstärkung des Halbleiterteams.

Bei dieser Stelle handelt es sich um eine 100% Home-Office-Tätigkeit, verantwortlich für einen Kundenstamm in Dresden und Umgebung.

Stellenbeschreibung

- Intensive Betreuung der Bestandskunden sowie Erschließung/ Aufbau neuer Kundenbeziehungen im Vertriebsgebiet Dresden mit Fokus auf die Halbleiter Industry
- Präsentation, Promotion und proaktiven Verkauf von Produkten/Dienstleistungen
- Stetige Marktbeobachtung und Recherche zu aktuellen Entwicklungen im oben genannten Vertriebsgebiet
- Eine zügige Lösung von Kundenproblemen und Beschwerden gewährleisten, um die Zufriedenheit zu maximieren
- Erfüllung der vereinbarten KPIs und Umsatzziele innerhalb des festgelegten Zeitplans
- Enge Zusammenarbeit mit dem Team und anderen Abteilungen zur Koordination der Vertriebsanstrengungen
- Verfolgung von Verkäufen und Statusberichten sowie regelmäßiges Reporting an das Management (Senior BD Manager + GF) bezüglich Kundenbedürfnisse, Wettbewerbsaktivitäten neuer Marktpotenziale

Besondere Anforderungen

- Erfolgreich abgeschlossene Ausbildung oder Studium vorzugsweise mit technischem Bezug
- Vertrautheit mit der Halbleiterindustrie insbesondere bzgl. der Ausstattung von Clean Rooms
- Einschlägige Berufserfahrung im Vertrieb, vorzugsweise im oben genannten Bereich
- Ausgezeichnete Verkaufs-, Kommunikations- und Verhandlungskompetenz
- Fähigkeit sowohl eigenständig als auch als Teil eines internationalen Teams zu arbeiten
- Gespür für Kundenbedürfnisse und kreatives, lösungsorientiertes Denken sowie selbstsicheres Auftreten
- Priorisierungs-, Zeitmanagement- und Organisationsfähigkeiten
- Deutsch und Englisch auf verhandlungssicherem Niveau
- Sicherer Umgang mit den MS Office-Anwendungen, Erfahrung im Umgang mit CRM-Systemen und anderen Vertriebswerkzeugen wünschenswert
- Gültiger Führerschein und entsprechende Reisebereitschaft

Benefits

- Abwechslungsreiche Tätigkeit in einem kleinen aber stetig wachsendem Team in einem internationalen und innovativem Marktumfeld
- Eine offene und engagierte Firmenkultur mit regelmäßigen Firmenevents (2 Mal pro Quartal)
- Gute Entwicklungsmöglichkeiten mit der Zielsetzung einer langjährigen Zusammenarbeit – mehr Infos dazu gerne telefonisch
- Das Unternehmen genießt eine große Marktbekanntheit & eine große Kundenbasis ist bereits vorhanden
- 100% arbeiten aus dem Home Office
- Attraktives Bonus System (mit realistischen KPIs)
- Firmenwagen & Diensthandy & moderne IT Ausrüstung

Kontakt

Bei Rückfragen zu dieser Position steht Ihnen Esther Auffermann unter +49 (0)211 749686-36 gerne jederzeit zur Verfügung.
Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

Referenznummer: 4501

Fischer HRM GmbH
Internationale Berater
für Human Resources Management

Niederkasseler Lohweg 18
40547 Düsseldorf

+49 (0)211 - 74 96 86 - 0

info@fischer-hrm.de