

Field Sales Engineer (m/w/d) Halbleiterprodukte

South Germany

Unser Kunde ist die deutsche Niederlassung eines global erfolgreichen japanischen Handelsunternehmens aus der Elektrotechnikbranche, spezialisiert auf die Distribution von Halbleitertechnologien mit einem breitem Produktsortiment als auch Anbieter von Komplettlösungen im Bereich KI und Digitalisierung. Aktuell wird ein motivierter „Field Sales Engineer“ gesucht, der/die das Team verstärkt. Es gibt 3 Standorte in Bayern oder es kann flexibel aus dem Homeoffice gearbeitet werden.

Stellenbeschreibung

- Ausbau des Kundennetzwerks sowie Betreuung und Pflege bestehender Kundenbeziehungen
- Kontaktherstellung und Terminvereinbarungen mit Ingenieuren auf Kundenseite
- Produktpromotion bei dem Kunden: Neue Lösungen und Produkte aus dem Sortiment vorstellen – Fokus liegt auf FPGA, Speicher- und Power Management Ics, Bildsensoren, Microcontroller
- Nachfragegenerierung: Identifizierung neuer Projektanwendungen bei Kunden, Verständnis ihrer Bedürfnisse und technischen Anforderungen, Vorschlag geeigneter Produkte und technischer Lösungen, um Designauftrag zu gewinnen und nachhaltige Beziehungen aufzubauen
- Ziel-/Strategiefestlegung: Setzen ehrgeiziger Ziele, Strategien und Taktiken und kontinuierliches Arbeiten an deren Erreichung
- Führung von Verkaufsverhandlungen
- Enge Zusammenarbeit mit dem Vertriebsinnendienst
- Teilnahme an Meetings, Verkaufsevents und Schulungen, um auf dem neuesten Stand der Entwicklungen zu bleiben
- Berichterstattung an das Management

Besondere Anforderungen

- Abgeschlossene Berufsausbildung oder Studium, vorzugsweise im technischen Bereich (z.B. Elektrotechnik oder Ingenieurwissenschaften)
- Sehr gutes technisches Verständnis von elektronischen Anwendungen
- B2B Vertriebserfahrung mit technisch erklärungsbedürftigen Produkten
- Erfahrung mit oder im technischen Vertrieb von FPGA (Field Programmable Gate Array) besonders willkommen
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse
- Ausgeprägtes Kommunikations- und Verhandlungsgeschick
- Schnelles Verständnis von Kundenanforderungen/-spezifikationen
- Gute Anwenderkenntnisse von MS Office und CRM-Systemen
- Reisebereitschaft

Benefits

- Sozialleistungen wie betriebliche Krankenversicherung und betriebliche Altersvorsorge
- 30 Urlaubstage
- Firmenwagen mit Privatnutzung
- Weiterbildungsmöglichkeiten
- Arbeit aus dem Homeoffice oder im Büro an 3 Standorten in Bayern
- Firmenevents und ein kollegiales und motiviertes Team

Kontakt

Bei Rückfragen zu dieser Position steht Ihnen Jana Romero-Giron unter +49 211-749 686-32 gerne jederzeit zur Verfügung. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

If you have any questions regarding this position, please contact Jana Romero-Giron under +49 211-749 686-32.
We look forward to receiving your application!

Referenznummer: 4812

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