

Sie fragen sich,

...wie es sein kann, dass die Bandbreite von Datennetzen immer weiter zunimmt?

...warum das Display Ihres Smartphones auf Ihre Finger reagiert?

...warum Elektronik trotz immer neuer Funktionen immer kleiner wird?

Die FHR Anlagenbau GmbH liefert einen Teil der Antworten auf diese Fragen. Wir sind als mittelständisches Unternehmen weltweit tätig und entwickeln innovative Lösungen für die Abscheidung sehr dünner, funktionaler Schichten im Vakuum. Unseren Kunden liefern wir umfassende Lösungen bestehend aus Beratung, Konstruktion, Anlagenbau, Prozessentwicklung und den zugehörigen Services. Qualität, Kompetenz und Fairness sind uns wichtig, in der Zusammenarbeit mit unseren Geschäftspartnern ebenso wie im Umgang miteinander.

Zur Verstärkung unseres Bereichs Sales suchen wir zur sofortigen Einstellung einen persönlich wie fachlich überzeugenden

Vertriebsingenieur (m/w/d)



Zu Ihren Aufgaben gehören

- ▴ Pflege und Ausbau bestehender nationaler und internationaler Kundenbeziehungen im eigenen Verantwortungsbereich
- ▴ Akquisition von Neukunden für langfristige und vertrauensvolle Geschäftsbeziehungen
- ▴ Verantwortung für den gesamten Prozess vom ersten Kundenkontakt über die technisch tiefgehende Bedarfsanalyse, technische Machbarkeitsprüfung, Präsentation der Lösungen, Angebotserstellung bis zur Auftragserteilung
- ▴ Enge Zusammenarbeit mit allen Fachabteilungen und Geschäftspartnern organisatorisch und inhaltlich
- ▴ Teilnahme an Messen und Konferenzen
- ▴ Marktbeobachtung und Analyse von Markttendenzen

Fachliche & persönliche Anforderungen

- ▴ Erfolgreich abgeschlossenes Studium im Bereich Ingenieurwesen oder Naturwissenschaft
- ▴ Vertiefte Berufserfahrung im Vertrieb technisch anspruchsvoller, komplexer Produkte mit nachweislichen Erfolgen, idealerweise Sondermaschinenbau, sowie Vertriebserfahrung bei Groß- und Mittelstandskunden
- ▴ Verhandlungssicherheit in Deutsch und Englisch
- ▴ Souveränes und angenehmes Auftreten, sichere Präsentationsfähigkeit, Durchsetzungsvermögen und Teamfähigkeit
- ▴ Ausgeprägtes analytisches Denkvermögen, eine strukturierte und eigenständige Arbeitsweise
- ▴ Kulturell aufgeschlossen mit einem hohen Maß an Eigenmotivation, Flexibilität und Mobilität, Freude an Konzeptionierung und Verkauf erklärungsbedürftiger und anspruchsvoller Systemlösungen
- ▴ IT-Kenntnisse (sicherer Umgang mit Office 365, Erfahrung mit ERP Systemen und Abläufen, vorzugsweise SAP)

Ihre Perspektive

-  Gestaltungsspielräume und Vertriebsverantwortung
-  Flexibles Arbeitszeitmodell und attraktive Benefits (betriebliche Altersvorsorge, Kita-Zuschuss, Fahrradleasing, mobiles Arbeiten in volldigitalem Umfeld...)

Sind Sie neugierig geworden? Dann seien Sie dabei, wenn es darum geht, unsere gemeinsame Zukunft zu gestalten. Wir freuen uns auf Ihre Unterlagen unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und des frühestmöglichen Eintrittstermins per E-Mail an: jobs@fhr.de. Ansprechpartnerin: Ruth Wachowiak.