



Wir sind ein weltweit agierender Anbieter für die komplette Produktpalette der Bolzenschweißtechnik in der Automobilindustrie. Außerdem bietet IVOSTUD anwendungsspezifisch konstruierte Systeme für eine Vielzahl von Anwendungen einschließlich ortsfester manueller und automatischer Zuführsysteme für Produktionsumgebungen mit hohem Durchsatz und kurzen Zykluszeiten an.

Für unseren Vertrieb suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

Sales Manager DACH (m/w/d) in Süddeutschland

Aufgaben:

- Auf- und Ausbau des zugewiesenen Vertriebsgebietes in der Region D-A-CH mit Schwerpunkt in Süddeutschland
- Etablierung von IVOSTUD im Vertriebsgebiet sowie Repräsentanz des Unternehmens im Vertriebsgebiet
- Betreuung und Beratung der Bestandskunden im Vertriebsgebiet
- Erstellung und Terminverfolgung von Angeboten
- Umsatzsteigerung durch Abschluss neuer Aufträge inkl. Prüfung von Verträgen und Erstellung von Angeboten in Abstimmung mit den zuständigen Fachabteilungen
- Verantwortung für reibungslose Abläufe in Absprache mit dem Ordermanagement, dem Service und der Entwicklung
- Annahme von Reklamationen und gemeinsame Betreuung der Reklamationen mit den relevanten Fachabteilungen
- Erkennen und Weitergabe von Potentialen zur Produktentwicklung durch Anregungen oder Reklamationen des Kunden
- Mitarbeit bei der Einführung neuer Produkte
- Teilnahme und Unterstützung an und auf nationalen und ggf. internationalen Messen
- Regelmäßige, monatliches Reporting an die an den Innendienst und Abstimmung über alle relevanten Aktivitäten oder Informationen beim und für den Kunden

Ihr Profil:

- Mindestens erfolgreich abgeschlossene technische Berufsausbildung (z.B. als Mechatroniker (m/w/d)) mit anschließender Weiterbildung als Techniker (m/w/d) der jeweiligen Berufsrichtung, gerne auch ein erfolgreich abgeschlossenes Studium in einem technischen Studiengang
- Mehrjährige Erfahrung im technischen Vertrieb, vorzugsweise mit speziellem Fokus auf den Automobilsektor oder im Bereich der Schweißtechnik
- Relevante Berufspraxis im Verkauf erklärungsbedürftiger, technischer Produkte, idealerweise im Bereich Verbindungstechnik oder Schweißsysteme der Automobilindustrie
- Hohe Affinität zur Technik sowie Interesse an und Kenntnisse im Bereich von Bolzenschweißsystemen sowie Vorkenntnisse im Bereich der Auslegung von entsprechenden Systemen
- Ausgeprägtes Verhandlungsgeschick und die Fähigkeit, technische und wirtschaftliche Argumente überzeugend darzustellen und den Mehrwert der Produkte für den Kunden herauszuarbeiten
- Exzellente Kommunikationsfähigkeiten in Deutsch und Englisch, um technische Produkte und Lösungen überzeugend und verständlich zu präsentieren.

Werden Sie Teil unseres Teams und senden Sie Ihre Bewerbung an job@ivostud.com



job@ivostud.com

IVOSTUD GmbH
Human Resources
Schützenstr. 6-8
58339 Breckerfeld