Zum Klienten:
Weitere Informationen zum Klienten und laufend neue Jobchancen erhalten Sie nach Ihrer Anmeldung und dem Onboarding durch Ihren Fachberater per Mail oder online. Wir freuen uns, Sie persönlich kennenzulernen!

Arbeitsort:
Möhlin (X Kilometer und X Minuten von Ihrer Wohnadresse entfernt)

Jobbeschreibung:
Leiter Technischer Verkauf (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:
- Bearbeitung neuer technischer Anfragen, Klärung der Anforderungen und Beurteilung der technischen Machbarkeit gemeinsam mit dem technischen Team sowie Erarbeitung kommerzieller Angebote bis zur Auftragsvergabe
- Führung und Motivation des technischen Projektteams bei neuen Kundenprojekten vom ersten Entwurf über Muster bis zur erfolgreichen Serienauslieferung
- Koordination bei technischen oder terminlichen Herausforderungen sowie Begleitung von Lösungen bis zum Abschluss
- Enge Zusammenarbeit mit Technik, Produktion, Einkauf und den Produktionsstandorten zur Sicherstellung eines reibungslosen Informationsflusses
- Technische Ansprechperson für Kunden, Ausbau bestehender Beziehungen und Unterstützung bei der Entwicklung neuer Geschäftsmöglichkeiten
- Entwicklung und Umsetzung von Verkaufsstrategien zur Steigerung von Umsatz und Marktanteil
- Erstellung und Kontrolle von Verkaufsbudgets sowie Sicherstellung der Erreichung von Umsatz- und Profitzielen

Was Sie ausmacht:
- Technische Grundausbildung von Vorteil, idealerweise ergänzt durch eine Weiterbildung auf Stufe HF/FH oder eine vergleichbare Qualifikation
- Mehrjährige Erfahrung im technischen Verkauf
- Ausgeprägtes technisches Verständnis und Freude daran, technische Lösungen gemeinsam mit Kunden und internen Fachstellen zu entwickeln
- Interesse am Verkauf und an der Weiterentwicklung im technischen Vertrieb
- Freude an Kundenkontakt, Projektarbeit und bereichsübergreifender Zusammenarbeit
- Selbständige, strukturierte und lösungsorientierte Arbeitsweise
- Kommunikationsstärke und die Fähigkeit, technische Zusammenhänge verständlich zu vermitteln
- Führungserfahrung nicht erforderlich, wichtiger sind Potenzial, Motivation und Bereitschaft, Verantwortung zu übernehmen

Was diese Stelle ausmacht:
- Möglichkeit, Produkte, Prozesse und Kunden von Grund auf kennenzulernen und sich Schritt für Schritt in eine verantwortungsvolle Funktion zu entwickeln
- Viel Gestaltungsspielraum und kurze Entscheidungswege
- Möglichkeit, technische Kenntnisse mit Verkauf, Projektmanagement und später auch Führungsverantwortung zu verbinden