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:
Horgen (X Kilometer und X Minuten von Ihrer Wohnadresse entfernt)

Jobbeschreibung:
Technical Sales Manager Deutschland (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:
- Marktpotenziale im deutschen Markt erkennen und neue Geschäftsmöglichkeiten entwickeln
- Neue Kunden gewinnen und bestehende Kundenbeziehungen nachhaltig ausbauen
- Kundenprojekte von der ersten Anfrage bis zum erfolgreichen Abschluss begleiten
- Individuelle Angebote erstellen und technische Lösungen gemeinsam mit den Fachbereichen koordinieren
- Produkte und Lösungen bei Kunden, auf Messen und Branchenveranstaltungen präsentieren
- Netzwerk kontinuierlich ausbauen und aktiv zum Wachstum beitragen
- After-Sales-Potenziale identifizieren und langfristige Kundenbindung sicherstellen

Was Sie ausmacht:
- Technische Ausbildung, idealerweise in Automatisierungstechnik, Elektrotechnik oder einem vergleichbaren Umfeld
- Mehrjährige Erfahrung im technischen B2B-Vertrieb, vorzugsweise in der Medizintechnik, Pharmaindustrie oder im Bereich industrieller Kamerasysteme/Bildverarbeitung
- Rund 10 Jahre Berufserfahrung in einer vertriebsnahen oder technischen Funktion
- Ausgeprägtes technisches Verständnis sowie die Fähigkeit, Kundenanforderungen in passgenaue Lösungen zu übersetzen
- Kommunikationsstärke, Verhandlungsgeschick und Freude am Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Reisebereitschaft von ca. 30 % innerhalb Deutschlands

Was diese Stelle ausmacht:
- Offene Firmenkultur mit flachen Hierarchien in einem kleinen, familiären Team
- Hohe Eigenverantwortung und stetige Weiterentwicklung
- Agilität und kurze Entscheidungswege eines 30-köpfigen Teams kombiniert mit der finanziellen Stabilität eines etablierten Familienkonzerns