

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:

Diessenhofen (X Kilometer und X Minuten von Ihrer Wohnadresse entfernt)

Jobbeschreibung:

Konstrukteur / Technischer Sales Support (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Kundenanfragen erfassen und prüfen: Im Team bewertest du die erhaltenen Werkzeuganfragen, entscheidest über den besten technischen Lösungsansatz und stehst in engem Austausch mit den jeweiligen Verkäufern
- Innovative Lösungen entwickeln: Du bringst dich eigeninitiativ in die Entwicklung unserer Werkzeuglösungen ein und nimmst die notwendigen Abklärungen selbstständig mit den entsprechenden Fachbereichen / Experten vor
- Verkaufs- / Marketingunterstützung: Du unterstützt unsere globale Verkaufsorganisation bei der Erstellung von projekt- und produktspezifischen sowie technischen Dokumentationen und Präsentationen, um unsere spezifischen Values abzubilden
- Proaktive Kommunikation: Du stehst im engen Austausch mit den relevanten Abteilungen und bist die kompetente Unterstützung und Bindeglied für unsere Verkaufsorganisation bei technischen Fragen

Was Sie ausmacht:

- Teamgeist und Eigeninitiative: Du bist ein echter Teamplayer mit positiver Grundeinstellung, hoher Motivation und Freude an neuen Herausforderungen
- Fundierte fachliche Ausbildung: Abgeschlossene Ausbildung zum Werkzeugmacher oder Konstrukteur mit mehrjähriger Konstruktionserfahrung im Formenbau sowie routinierter Umgang mit Siemens Teamcenter und NX (Unigraphics)
- Berufserfahrung und technisches Verständnis: Einige Jahre Erfahrung im Werkzeug- und Formenbau sowie Vertrautheit mit gängigen Werkzeugtechnologien inklusive Heisskanalsystemen
- Computerkenntnisse: Versiertes Arbeiten mit der gesamten MS-Office-Palette
- Sprachkenntnisse: Gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift, Englischkenntnisse von Vorteil, Bereitschaft Englisch zu lernen wird vorausgesetzt
- Kommunikationsstärke: Sicheres Auftreten und überzeugende Präsentation technischer Lösungen gegenüber Kunden
- Schnelles Lernen und Lösungsorientierung: Schnelle Auffassungsgabe in komplexer Umgebung, Offenheit für neue Lösungsansätze sowie kunden- und lösungsorientiertes Denken
- Potential: Nach gründlicher Einarbeitung ist bei beidseitigem Interesse eine Intensivierung der aktiven Verkaufsunterstützung mit direktem Kundenkontakt denkbar
- Reisebereitschaft bis zu 10%

Was diese Stelle ausmacht:

- Abwechslungsreiche und herausfordernde Aufgaben mit viel Freiraum und Eigenverantwortung

- Mitgestaltung der Zukunft in einem motivierten Team mit aktiver Einbringung eigener Ideen
- Attraktive Anstellungsbedingungen in einem expandierenden Unternehmen mit hervorragenden Entwicklungsmöglichkeiten
- Eine gelebte Du-Kultur auf allen Hierarchiestufen