



Wir sind ein weltweit tätiger Spezialist für Hightech-Lösungen in der Inertgastechik, dem Isolatorenbau und der Vakuumbeschichtungstechnik. Unser Produkt- und Dienstleistungsportfolio erstreckt sich von standardisierten, modular aufgebauten Anlagen bis und zu vollkommen kundenspezifisch entwickelten Sonderlösungen.

Auf sechs internationale Fertigungsstandorte und mehr als 20 Landesvertretungen verteilt, bedienen wir unseren weltweiten Kundenstamm mit unseren Produkten und Dienstleistungen. Einsatzgebiete unserer Lösungen sind hierbei hoch-innovative und technisch anspruchsvolle Applikationen wie Solarzellen, Batteriezelltechnologie, Medizintechnik, Pharmatechnik und Nukleartechnik. Als jahrelanger Weltmarktführer ist es unser Anspruch, unsere Kunden von der ersten Produktidee bis hin zur großindustriellen Fertigung mit fortschrittlichen Lösungen zu begleiten. Hierbei arbeiten wir Standort übergreifend, interdisziplinär und in international besetzten Teams zusammen.

Zur Verstärkung unserer Vertriebsabteilung am Standort Garching suchen wir in Vollzeit ab sofort eine/n

Regional-Verkaufsleiter/in für den Außendienst (m/w/d)

Region D-A-CH Süd (BY/AT/CH)

Ihre Aufgaben

- Sie übernehmen in Ihrem Verkaufsgebiet die Betreuung der Bestandskunden, die Akquisition von Neukunden und die Weiterentwicklung der Märkte
- Sie sind der direkte Ansprechpartner unserer Kunden und Projektpartner für alle technischen und kommerziellen Fragestellungen
- Sie werden in Ihrer Arbeit vor Ort von einem regionalen Servicetechniker unterstützt, in der technischen Ausarbeitung von Angeboten steht Ihnen unser Technik- und Vertriebsteam zur Seite

Ihr Profil für diese Position

- Sie verfügen über eine abgeschlossene Hochschulausbildung in einem technischen Studiengang und haben Erfahrung im Vertrieb von technisch erklärungsbedürftigen Investitionsgütern
- Sie überzeugen mit Ihrem Auftreten und verfügen über ein hohes Maß an Kommunikationsfähigkeit
- Sie besitzen sichere Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift und zeigen Reisebereitschaft im In- und Ausland und besitzen eine gültige Fahrerlaubnis der Klasse B

Unser Angebot und Beitrag

- Wir bieten Ihnen eine interessante Herausforderung mit viel Eigenverantwortung und Selbständigkeit, sowie einem attraktiven Arbeitsumfeld sowie gute Entwicklungsmöglichkeiten bei abwechslungsreichen Aufgaben auf höchstem technologischem Niveau
- Wir überzeugen mit einem leistungsgerechten Vergütungsmodell und Sozialleistungen eines modernen Betriebes, einem guten Betriebsklima und einem dynamischen Vertriebsteam. Zudem gewähren wir Ihnen ein neutrales Firmenfahrzeug, welches auch zur Privatnutzung bereitsteht
- Wir kümmern uns um Ihre intensive Einarbeitung in den ersten Monaten über ein Patenmodell und fördern Sie durch individuelle Schulungs- und Fortbildungsprogramme

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung mit Lebenslauf und Zeugnissen im pdf-Format.