



Wir brauchen Verstärkung im Bereich Sales und suchen eine*n
motiviert*en

Vertriebsingenieur*in (m/w/d)

ab sofort | in Vollzeit

Deine Aufgaben:

- Lokale Key Account-Verantwortung für einen ausgewählten Kundenkreis im deutschen bzw. deutschsprachigen Markt
- Verwaltung und Erweiterung unseres Kundenstamms unter Nutzung geeigneter Tools und Plattformen, wie z. B. Social Media (LinkedIn, Xing)
- Suche, Entwicklung und Ausbau neuer Geschäfts- und Marktanteile, um die vorgegebenen Umsatzziele zu erreichen und kontinuierlich zu steigern
- Selbstständige Erarbeitung und Erstellung von Angeboten unter Berücksichtigung aller realisierbaren technischen Details und kundenspezifischer Wünsche und Anforderungen
- Mitgestaltung bei der Optimierung interner Prozesse im Vertriebszyklus
- Präsentationen und Produktdemonstrationen bei Kunden, Schulungen und auf Messen, um den Verkaufsprozess zu unterstützen und potenzielles Umsatzpotenzial auszuschöpfen
- Mithilfe bei der Entwicklung von Demo-Datenbanken und Demo-Materialien nach Bedarf
- Unterstützung bei regionalen Sales & Marketing-Aktivitäten, auch im digitalen Bereich
- Regelmäßiges Reporting zu laufenden Vorgängen im Vertriebsprozess gegenüber den Vorgesetzten und dem Team
- Regelmäßiger Austausch mit unseren Applikationsingenieuren mit dem Ziel, Produkt- und Serviceleistungen weiter zu verbessern, um Kunden- und Marktanforderungen gerecht zu werden



Unsere Anforderungen:

- Ingenieurstudiengang im Bereich Automotive, Mechanik, Luft- und Raumfahrt oder eine gleichwertige Qualifikation und/oder 2 Jahre Erfahrung im Hightech-Projektengineering bzw. im Bereich technischer Verkauf
- Du solltest Kenntnisse in einem der folgenden Bereiche mitbringen: OD/ID-Produkte und Anwendungen, wie Simcenter Amesim, Dymola, Modelica o. ä. oder Testverfahren und Anwendungen, wie Simcenter Testlab, Müller-BBM o. ä.
- Wenn du dich im Bereich 3D mit Simulationen, Modellierung, Optimierung auskennst, sehen wir das gerne
- Sehr ausgeprägte Präsentations- und Kommunikationsfähigkeiten setzen wir voraus sowie unternehmerisches Denken und Handeln
- Du bist bestrebt, deine Fähigkeiten und Kenntnisse in technischer und vertrieblicher Hinsicht kontinuierlich auszubauen und bist bereit, an Schulungen und Fortbildungen teilzunehmen
- Reisebereitschaft ist unabdingbar
- Wir erwarten ein ausgezeichnetes Deutsch in Wort und Schrift sowie sehr gute Englischkenntnisse

Wir bieten:

- eine ausgesprochen interessante Tätigkeit, bei der du deine Fähigkeiten voll entfalten und weiterentwickeln kannst
- ein international ausgerichtetes und innovatives Hightech-Umfeld
- eine sehr attraktive Kombination aus fixem und variablem Gehalt
- einen Firmenwagen
- langfristige Perspektiven für professionelles Wachstum
- maßgeschneiderte Schulungen und Weiterbildungen

Bist du bereit für diese neue Herausforderung? Dann freuen wir uns auf deine Bewerbungsunterlagen per E-Mail an career@dipolo-gmbh.de.