

Stellenbeschreibung Technischer Vertrieb

Technischer Vertrieb / Business Development – Drahtindustrie

Schwerpunkt: Drähte, Litzen und Sonderleiter für industrielle Anwendungen

Ihre Aufgaben

Technischer Vertrieb & Kundenbetreuung

- Technische und kaufmännische Betreuung nationaler und internationaler Kunden
- Erarbeitung von Produktlösungen für Drähte, Litzen und Sonderleiter
- Beratung führender Hersteller von Leitungen und Kabeln in den Bereichen Automation, Luftfahrt, Medizintechnik, Datentechnik, Offshore und weiteren technischen Industrien
- Aufnahme, Bewertung und Klärung technischer Kundenanforderungen
- Unterstützung bei der Angebotserstellung in enger Zusammenarbeit mit Vertriebsinnendienst, Produktion und Qualitätssicherung
- Begleitung von Kundenprojekten von der Anfrage bis zur Serienumsetzung

Business Development & Marktbearbeitung

- Identifikation neuer Kunden, Anwendungen und Marktpotenziale im In- und Ausland
- Aufbau und Weiterentwicklung langfristiger Kundenbeziehungen
- Beobachtung von Markt-, Technologie- und Branchentrends
- Unterstützung bei der strategischen Weiterentwicklung des Produktportfolios
- Teilnahme an Kundenbesuchen, Messen und Fachveranstaltungen
- Repräsentation des Unternehmens gegenüber Kunden, Partnern und Interessenten

Einarbeitung & Schnittstellenfunktion

- Zunächst intensive Einarbeitung in der Vertriebssachbearbeitung und technischen Auftragsklärung
- Kennenlernen der Produkte, Produktionsprozesse, Qualitätsanforderungen und internen Abläufe
- Schnittstelle zwischen Kunde, Vertrieb, Produktion, Qualitätssicherung und Geschäftsführung
- Dokumentation von Kundenanforderungen, technischen Klärungen und Projektständen

Ihr Profil

Ausbildung & Qualifikation

- Abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung mit Weiterbildung, z. B. Industriefachwirt, Technischer Fachwirt oder Techniker
- Alternativ: Studium im Bereich Wirtschaftsingenieurwesen, Betriebswirtschaft mit technischem Schwerpunkt, Maschinenbau, Elektrotechnik, Werkstofftechnik oder vergleichbare Qualifikation
- Auch geeignet für technisch interessierte Betriebswirte mit ausgeprägtem Verständnis für industrielle Produkte und Prozesse

Fachliche Kenntnisse & Fähigkeiten

- Gutes technisches Verständnis und Interesse an erklärungsbedürftigen Industrieprodukten
- Fähigkeit, technische Anforderungen zu analysieren und in passende Produktlösungen zu übersetzen
- Analytisches Denken sowie strukturierte und lösungsorientierte Arbeitsweise

- Sicherer Umgang mit Kunden, technischen Spezifikationen und internen Abstimmungsprozessen
- Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Weitere Fremdsprachen von Vorteil

Persönliche Anforderungen

- Kommunikationsstärke und sicheres Auftreten gegenüber Kunden und Geschäftspartnern
- Flexibilität und Bereitschaft, sich intensiv in technische Produkte und Anwendungen einzuarbeiten
- Reisebereitschaft im In- und Ausland
- Selbstständigkeit, Verantwortungsbewusstsein und unternehmerisches Denken
- Teamfähigkeit sowie Freude an der Zusammenarbeit mit Produktion, Qualitätssicherung und Vertrieb
- Langfristiges Interesse am Aufbau von Kundenbeziehungen und technischen Marktpotenzialen