

Als Technical Sales Engineer in unserem aktuell dreiköpfigen Sales Industry Team am Standort München sind Sie der erste Ansprechpartner für die Anfragen unserer Industriekunden zu unseren Nanopositionier- und Sensoriksystemen. Vor allem die Suche und das Etablieren von neuen OEM Kunden stellt einen Schwerpunkt dieser Position dar. Sie erkennen deren Bedürfnisse, beraten technisch und entwickeln mit ihnen Lösungsvorschläge bis hin zum Vertragsabschluss.

Technical Sales Engineer (m/w) Industry

Ihre Aufgaben

- Europaweiter Vertrieb hochpräziser Sensorik- und Nanopositioniersysteme an Neukunden sowie Bestandskunden
- Technische Beratung der Kunden, Erarbeitung von kundenspezifischen Lösungsvorschlägen, Angebotserstellung und Nachverfolgung bis zum Vertragsabschluss
- Analyse und Auswertung von Kundenanforderungen und Bedürfnissen sowie enge Zusammenarbeit mit den Abteilungen R&D und Produktmanagement, um bei der Umsetzung von Ideen für neue Produkte mitzuwirken
- Unterstützung der Marketingaktivitäten durch die Teilnahme an internationalen Messen und Konferenzen
- Gerätevorführungen/Produkt-Demonstrationen und Testmessungen mit Schwerpunkt Sensorik

Ihr Profil

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium im Bereich Maschinenbau, Mechatronik, Optik, Physik oder Ähnliches
- Einschlägige Erfahrung im Vertrieb von Hightech-Produkten wünschenswert
- Internationale Reisebereitschaft und sehr gute mündliche und schriftliche Kommunikationsfähigkeit in deutscher und englischer Sprache
- Ausgeprägtes Verkaufs- und Verhandlungsgeschick, Organisationsvermögen sowie ergebnisorientierte, selbstständige und kreative Arbeitsweise

Was wir Ihnen bieten

- Eine unbefristete Festanstellung mit attraktiven Sozialleistungen wie einem Zuschuss zur Altersversorgung und einem zielorientierten Bonus sowie zahlreichen Mitarbeitererevents
- Ein abwechslungsreiches, herausforderndes Aufgabengebiet und eine sehr gute Arbeitsatmosphäre am Standort München
- Ein technologisch anspruchsvolles, innovationsgeladenes, internationales Hightech-Umfeld
- Viel Entscheidungsfreiheit und flache Hierarchien in einem rasch wachsenden, professionellen Team

Sie sind offen für ein anspruchsvolles Aufgabengebiet und haben Spaß an Herausforderungen? Dann freuen wir uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung mit Anschreiben inklusive Gehaltsvorstellungen, Lebenslauf und Zeugnissen, die Sie bitte per Email an Victoria Dahlmeier people@attocube.com senden.

