

(m/w/d)

Vertriebsingenieur

für den Bereich „Halbleiter, Luft- & Raumfahrt, Defense“ gesucht!

Sie haben Lust auf die Arbeit in einem familiengeführten Unternehmen mit nun mehr als 50 Jahren Erfahrung? Dann sind Sie bei uns genau richtig!

Mehr als 190 Mitarbeiter arbeiten heute an Lösungen für Branchen, in denen der Innovationsdruck konstant hoch ist: Halbleiter, Display, Werkzeugmaschinen, Automotive, Luftfahrt, Medizintechnik, Lebensmittelherstellung, Pharmaproduktion und einige mehr.

Ihr Profil

- Abgeschlossenes technisches oder naturwissenschaftliches Studium (z. B. Elektrotechnik, Maschinenbau, Physik, Materialwissenschaften) oder vergleichbare Qualifikation
- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb technischer Lösungen in der Halbleiterproduktion, idealerweise mit Berührungspunkten zu Luft- und Raumfahrt sowie Defense
- Nachweisbare Kontakte und Netzwerke zu Key Accounts, Lieferanten, Behörden oder Systemhäusern in den genannten Branchen
- Potentiale sowie Entscheidungsmotive werden erkannt
- Fundierte Kenntnisse der Fertigungsprozesse in der Halbleiterproduktion und der typischen Anforderungen der Luft- und Raumfahrt-/Defense-Kunden
- Ausgeprägte Kommunikationsstärke, Verhandlungsgeschick und Sicherheit im Umgang mit Entscheidungsträgern
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse; weitere Sprachen von Vorteil
- Kenntnisse in relevanten Regularien (Exportkontrollen, ITAR / EAR, Sicherheitsfreigaben) sind vorteilhaft
- Darüber hinaus bringen Sie Organisationsgeschick und eine vorausschauende, selbstständige, ergebnisorientierte, teamfähige und zuverlässige Arbeitsweise mit

Ihre Tätigkeiten

Als Vertriebsingenieur im Bereich „Halbleiterproduktion, Luft- und Raumfahrt, Defense“ sind sie Berater, Dienstleister und Verkäufer. Sie betreuen den Kalkulations- und Angebotsprozess, den gesamten Ablauf von der ersten Anfrage bis zur Kaufentscheidung, unterstützen den Vertriebsinnendienst und tragen wesentlich zur Umsatzsteigerung und Kundenbindung bei. Sie sind dabei für den gesamten Ablauf von der ersten Anfrage bis zur Kaufentscheidung verantwortlich.

Ihre Aufgaben:

- Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien für Lösungen und Produkte im Bereich Halbleiterproduktion, Luft- und Raumfahrt sowie Defense.
- Aufbau, Pflege und Nutzung eines nachhaltigen Netzwerks zu Kunden, Partnern und Key Accounts in den relevanten Branchen.
- Identifikation von Marktchancen, Erstellung von Business Cases, Angebots- und Vertragsverhandlungen bis zum Abschluss
- Zusammenarbeit mit Angebots- Auftragsabwicklung, Beschaffung, Projektmanagement, Applications Engineering und Produktion zur Entwicklung kundenspezifischer Lösungen
- Durchführung von Kundenveranstaltungen, Messen und Präsentationen
- Absatz- und Umsatzprognosen, Pipeline-Management und regelmäßiges Reporting an die Vertriebsleitung / Geschäftsführung
- Sicherstellung der Einhaltung regulatorischer Anforderungen, Exportkontrollen (z. B. ITAR / EAR je nach Region) und sicherheitsrelevanter Vorgaben
- Mitarbeit an Entwicklung von Pricing- und Markteinführungsstrategien für neue Produkte

➤ Ihnen wird geboten

- Eine langfristig zu besetzende Position in einem unbefristeten Arbeitsverhältnis
- Spannende, verantwortungsvolle Aufgaben mit direktem Einfluss auf Umsatz und Marktentwicklung
- Ein motiviertes Team, flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege
- Attraktives Gehalts- und Bonusmodell sowie Firmenwagen
- Flexible Arbeitszeiten und ein modern ausgestatteter Arbeitsplatz
- Internationale Projekt- und Reisemöglichkeiten
- Corporate Benefit Programm – viele Rabatte auf tolle Marken
- E-Bike Leasing

Informationen und Rahmenbedingungen

Wir freuen auf Ihre aussagekräftige Bewerbung unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung sowie dem frühestmöglichen Eintrittstermin. **Die Stelle kann kurzfristig besetzt werden.**

WASSERMANN TECHNOLOGIE GmbH

Bürgermeister-Ebert-Str. 5 / 36124 Eichenzell

➤ Bewerben Sie sich über unser Onlineportal! <

Oder per Email: karriere@wassermann-technologie.de

Ansprechpartnerin: Kathrin Weber

Wir freuen uns von Ihnen zu hören!

Weitere Informationen finden Sie auf unserer Website: www.wassermann-group.com