



Das Unternehmen

Wir sind ein führender Hersteller von industriellen Heizelementen, von Produkten der Temperaturmess- und Regeltechnik. Die Muttergesellschaft hat ihren Sitz in St. Louis, USA. In Europa gibt es ein Herstellungswerk in Kronau Deutschland; ebenso Vertriebsgesellschaften in England, Italien, Frankreich und Spanien und eine Forschungsgesellschaft in Österreich.

Wir begeistern mit unseren innovativen technischen Produkten. Unsere mittelständischen Strukturen stehen für flache Hierarchien und besten Entwicklungschancen. Verstärken Sie das Erfolgsteam eines innovationsstarken Unternehmens, das weltweit die Technologie- und Marktführerschaft besitzt.

Watlow GmbH

Lauchwasenstr. 1
D-76709 Kronau,
Tel: +49 (0) 7253 9400-0
Fax: +49 (0) 7253 9400-900

www.Watlow.de

Unser Vertriebsteam sucht Ihre Unterstützung als

SALES ENGINEER (m/w)

IHRE AUFGABEN:

- Angebotsbearbeitung, Angebotsverfolgung und Auftragsbearbeitung für das gesamte Watlow Produktportfolio inklusive Projekten
- Nutzung interner Vertriebs- und Reportingwerkzeuge
- Technische Ressource für interne und externe Kunden
- Unterstützt bei Koordination von Produkt Reklamationen
- Qualifizierung und Verfolgung aller potentiellen Geschäftschancen
- Regelmäßige Kontaktaufnahme, Akquise und Betreuung von bzw. zu Kunden, um die Geschäftsbeziehungen aufrechtzuerhalten bzw. auszubauen
- Aktive Unterstützung von Initiativen zur Verkaufsförderung
- Kundenpotentialanalysen
- Erstellung und Durchführung von überzeugenden Angebotspräsentationen
- Ermittlung und Verfolgung von Kennzahlen
- Regelmäßige Kundenbesuche
- Umsatzplanung /Forecasting und Effizienzsteigerung der eigenen Vertriebsaufgaben

FACHLICHE ANFORDERUNG:

- Erfahrung im technischen Verkauf (vorzugsweise als Ingenieur)
- Technischer Hintergrund oder starke technische Begabung, Wissen über Märkte wie z.B. Diesel, Prozess, Semiconductor
- Kann Verkaufsideen gut präsentieren und ist ein starker Kommunikator
- Hervorragende Organisationsfähigkeiten und vielseitig interessiert
- Hervorragende Verhandlungs- und Konfliktlösungsfähigkeiten
- Fähigkeit, in einer Team-orientierten Umgebung zu arbeiten
- Ausgezeichnete englische Sprachkenntnisse, weitere Fremdsprachen sind von Vorteil
- Gutes Verständnis gängiger IT Werkzeuge (MS Office, Internet...)
- Erfahrung im Projektmanagement
- Sie übernehmen eine aktive Rolle auch in internationalen Sales Teams, kennen und nutzen ihre Vertriebstools, wissen um die Bedeutung von Netzwerken und bauen diese aktiv aus, arbeiten strukturiert und mit hoher Eigenmotivation und treiben Ihre Vertriebsprojekte aktiv voran - bis zum Abschluss.
- Sie lassen sich gerne an Zielen messen und sind mit sportlichem Ehrgeiz ausgestattet. Mit einer mittelmäßigen Abschlussquote geben Sie sich daher nicht zufrieden.
- Verlässlichkeit, Ausdauer und Veränderungsbereitschaft sind Schlüsselattribute, die Sie auszeichnen.

Interessiert?

Dann erbitten wir Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen an unsere Personalabteilung, z.Hd. Frau Ulrika Zimmermann, Lauchwasenstr. 1, 76709 Kronau
oder per E-Mail: uzimmermann@watlow.com