



Unser Mandant ist ein international erfolgreiches Technologieunternehmen, das sich auf hochpräzise Mess- und Sensortechnik für anspruchsvolle industrielle Anwendungen spezialisiert hat. Mit innovativen Lösungen und höchsten Qualitätsstandards zählt das Unternehmen zu den führenden Anbietern in seinem Marktsegment. Im Zuge des weiteren Wachstums suchen wir eine engagierte Persönlichkeit als

SALES MANAGER (M/W/D) – TEST & CALIBRATION EQUIPMENT

Ihre Aufgaben

- Entwicklung und Umsetzung einer strategischen Vertriebsplanung zur weiteren Stärkung und Expansion der Marktpräsenz in DACH & BENELUX
- Betreuung, Schulung und Weiterentwicklung von Vertriebspartnern und Distributoren zur Sicherstellung einer optimalen Marktabdeckung
- Identifikation, Akquise und Gewinnung von Neukunden, insbesondere aus den Bereichen Kalibrierlabore, OEMs, Systemintegratoren sowie industrielle Endanwender
- Pflege und Ausbau bestehender Kundenbeziehungen mit dem Ziel einer langfristigen und erfolgreichen Zusammenarbeit
- Durchführung technischer Produktpräsentationen und praxisnaher Demonstrationen von Kalibrier- und Messtechniklösungen, abgestimmt auf die jeweiligen Kundenanforderungen
- Erstellung von Vertriebsprognosen, Pflege der Sales-Pipeline sowie Beobachtung von Markt- und Wettbewerbsentwicklungen
- Enge Zusammenarbeit mit den Bereichen Entwicklung, Produktmanagement und Marketing zur Unterstützung von Produkteinführungen und zur kontinuierlichen Verbesserung des Produktportfolios
- Repräsentation des Unternehmens auf Fachmessen, Partnerveranstaltungen und Kundenworkshops innerhalb Deutschlands

Ihr Profil

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium oder eine technische Berufsausbildung im Bereich Ingenieurwesen, Mechatronik, Mess- und Regeltechnik oder einer vergleichbaren Fachrichtung
- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb von Prüf-, Mess-, Kalibrier- oder industrieller Messtechnik
- Nachweisbare Fähigkeit, technische Produktpräsentationen und Live-Demonstrationen überzeugend durchzuführen sowie komplexe Sachverhalte verständlich zu vermitteln
- Verhandlungssichere Deutsch- und gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift sowie ausgeprägte Präsentations- und Kommunikationsfähigkeiten
- Hohe Reisebereitschaft innerhalb Deutschlands

Es erwartet Sie eine herausfordernde Aufgabe in einem zukunftsorientierten und innovativen Unternehmen, in dem Sie sich einbringen und weiterentwickeln können.

Wenn wir Sie für diese reizvolle Aufgabe begeistern konnten, so freuen wir uns auf Ihren Kontakt, bitte ausschließlich per E-Mail an jobs@consultandfind.de.

Gerne können Sie sich vorab bei [Ralf Stürzel](#) unter [+49 151 2950 2222](tel:+4915129502222) informieren.