



PR/087189 | Sales Engineer in South / Middle of Germany (Home-office based) (m / f / d)

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment Germany

Job ID

1556800

Industry

Other (Trade)

Job Type

Permanent Full-time

Location

Netherlands

Salary

Negotiable, based on experience

Refreshed

November 11th, 2025 10:01

General Requirements

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

None

Minimum Japanese Level

None

Minimum Education Level

Associate Degree/Diploma

Visa Status

No permission to work in Japan required

Job Description

ÜBERBLICK

Ein führendes japanisches Produktionsunternehmen in der Etiketten- und Klebebandbranche sucht einen Vertriebsingenieur für Süd-/Mitteldeutschland (Homeoffice mit regelmäßigen Reisen innerhalb der zugewiesenen Region).

AUFGABEN

Als Vertriebsingenieur sind Sie das entscheidende Bindeglied zwischen unseren Etikettenmaterialien und den sich wandelnden Bedürfnissen unserer Kunden in Deutschland. Sie nutzen Ihr technisches Fachwissen und Ihr Verkaufstalent, um neue Geschäftsmöglichkeiten zu identifizieren, umfassende technische Beratung zu leisten und das Umsatzwachstum für unsere Etikettenmaterialien voranzutreiben. Sie sind für den Aufbau und die Pflege starker Kundenbeziehungen sowie für die Vertretung der Etikettenmaterialprodukte und -dienstleistungen unseres Unternehmens verantwortlich.

Technischer Vertrieb und Beratung:

- Identifizieren und gewinnen Sie neue Leads von potenziellen Kunden und Endverbrauchern in Ihrem zugewiesenen Gebiet in Deutschland und deutschsprachigen Ländern und Kunden, wobei Sie sich auf Branchen wie Automobil, Elektronik, industrielle Fertigung usw. konzentrieren.
- Pflegen und entwickeln Sie starke Beziehungen zu bestehenden Großkunden und verstehen Sie deren aktuelle und zukünftige Anforderungen.
- Bieten Sie Kunden eine umfassende technische Beratung, indem Sie ihre Anwendungsherausforderungen verstehen und optimale Lösungen vorschlagen.
- Führen Sie Produktpräsentationen, Vorführungen und technische Schulungen für Kunden durch.
- Arbeiten Sie eng mit Kunden zusammen, um technische Spezifikationen und Anforderungen zu definieren.

Lösungsentwicklung:

- Enge Zusammenarbeit mit unseren Teams in Europa und Japan im Bereich Forschung und Entwicklung, um maßgeschneiderte Lösungen für komplexe Kundenanwendungen zu entwickeln.
- Umsetzung von Kundenbedürfnissen und technischen Herausforderungen in realisierbare Produktlösungen.
- Unterstützung bei der Erstellung von Angeboten und Vorschlägen in deutscher Sprache, in denen technische Vorteile und kommerzieller Wert dargelegt werden.

Marktanalyse und Strategie:

- Beobachten Sie Markttrends, Aktivitäten von Wettbewerbern und neue Technologien in der Branche für Haftmaterialien und Folien.
- Tragen Sie zur Entwicklung von Vertriebsstrategien und Marktdurchdringungsplänen für Ihre Region bei.
- Geben Sie Feedback aus dem Markt an interne Teams weiter, um die Produktentwicklung und Innovation zu unterstützen.

Berichterstattung und Verwaltung:

- Verwalten Sie die Vertriebspipeline, erstellen Sie Umsatzprognosen und berichten Sie über Vertriebsaktivitäten mithilfe von CRM-Tools.
- Nehmen Sie an Vertriebsmeetings, Messen und Branchenveranstaltungen teil.

QUALIFIKATIONEN

- Ausbildung: Bachelor-Abschluss in Ingenieurwesen (z. B. Maschinenbau, Werkstoffkunde, Chemieingenieurwesen, Wirtschaftsingenieurwesen) oder einem verwandten technischen Bereich bevorzugt, aber nicht erforderlich.
- Erfahrung: Nachgewiesene Erfahrung (mindestens 3–5 Jahre) im Vertrieb, vorzugsweise in der Etikettenmaterial- oder Etikettendruckindustrie oder in der Klebeband- oder Klebstoffindustrie.
- Vertriebs- und Kommunikationsfähigkeiten: Ausgezeichnete Kommunikations-, Präsentations- und Verhandlungsfähigkeiten. Fähigkeit, komplexe technische Konzepte einem vielfältigen Publikum klar und überzeugend zu erklären.
- Kundenorientierung: Echte Leidenschaft für das Verstehen der Kundenbedürfnisse und das Anbieten hochwertiger Lösungen.
- Sprachkenntnisse: Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse (in Wort und Schrift) sind zwingend erforderlich.
- Reisebereitschaft: Bereitschaft zu häufigen Reisen innerhalb Deutschlands und gelegentlichen Auslandsreisen für Kundenbesuche, Messen und interne Besprechungen.
- Persönliche Eigenschaften: Selbstmotiviert, proaktiv, ergebnisorientiert, ausgeprägte analytische und problemlösungsorientierte Fähigkeiten und Teamfähigkeit.
- Berechtigung zur uneingeschränkten Arbeitsaufnahme in Deutschland

VORZÜGE

- Eine herausfordernde und abwechslungsreiche Position in einem weltweit tätigen Unternehmen, das für seine Innovationskraft und Qualität bekannt ist.
- Ein kooperatives und unterstützendes internationales Teamumfeld.
- Firmenwagen für geschäftliche Zwecke.
- Umfassende Einarbeitung und kontinuierliche Weiterbildungsmöglichkeiten.
- Flexible Arbeitsbedingungen.

Bewerben Sie sich online, um weitere Informationen über diese Gelegenheit zu erhalten. Aufgrund der hohen Anzahl von Bewerbern werden leider nur die in die engere Wahl kommenden Kandidaten benachrichtigt. Wir danken Ihnen für Ihr Verständnis.

Notice: By submitting an application for this position, you acknowledge and consent to the disclosure of your personal information to the Privacy Policy and Terms and Conditions, for the purpose of recruitment and candidate evaluation.

Privacy Policy Link: <https://www.jac-recruitment.de/privacy-policy>

Company Description