



PR/087218 | Sales Engineer - Fixed Gas Detection (FGD) (m / f / d)

募集職種

人材紹介会社

ジェイ エイ シー リクルートメント ドイツ

求人ID

1560957

業種

その他（メーカー）

雇用形態

正社員

勤務地

ドイツ

給与

経験考慮の上、応相談

更新日

2025年11月18日 04:00

応募必要条件

キャリアレベル

中途経験者レベル

英語レベル

無し

日本語レベル

無し

最終学歴

短大卒：準学士号

現在のビザ

日本での就労許可は必要ありません

募集要項

Überblick

Unser Kunde ist eine 100-prozentige Tochtergesellschaft eines großen japanischen Herstellers, der sich auf Gasdetektoren für die Halbleiterindustrie spezialisiert hat. Der deutsche Firmensitz befindet sich in Eschborn (Frankfurt am Main). Das Unternehmen befindet sich in Europa auf Wachstumskurs mit dynamischer Strategie, sodass Sie sich einbringen und Ihre Kernkompetenzen weiterentwickeln können. Aufgrund der raschen Expansion können Sie Teil spannender Veränderungen sein und miterleben, wie sich Ihr Beitrag auswirkt. Das Team ist international und kann in sieben Sprachen kommunizieren.

Aufgaben

- Sie berichten direkt an den Vertriebsleiter.
- Sie sind für das Erreichen des Jahresumsatzziels für Deutschland und einige andere Regionen in Europa verantwortlich.
- Durch die Nutzung Ihres beruflichen Netzwerks generieren Sie Geschäfte mit neuen Partnern und Kunden, die den Umsatz des Unternehmens steigern.
- Sie recherchieren und verstehen die EU-Vorschriften und -Anforderungen für die stationäre Gasdetektion. Sie berichten Ihre Ergebnisse nach Japan.
- Sie sind Ansprechpartner für Fragen und Aufträge der Geschäftsleitung zum Thema stationäre Gasdetektion.
- Sie besuchen regelmäßig Endverbraucher.

Qualifikationen

- Sie verfügen über einen Hochschulabschluss oder eine Berufsausbildung in einem relevanten Bereich.
- Sie verfügen über drei bis fünf Jahre Erfahrung in der Branche für stationäre Gasdetektion.
- Sie verfügen über gute Kontakte in der Branche für stationäre Gasdetektion und ein gutes Netzwerk aus Endnutzern und Händlern.
- Sie beherrschen Deutsch und Englisch auf C1-Niveau. Weitere europäische Sprachen sind sehr willkommen.
- Sie denken proaktiv, sind technisch versiert, lernbereit und motiviert, das Geschäft gemeinsam mit dem Unternehmen auszubauen.
- Sie sind bereit zu reisen (ca. 80 % Kundenbesuche und Geschäftsreisen).

Benefits

- 30 Tage bezahlter Urlaub pro Jahr.
- Home-Office: alle zwei Wochen ein Tag.

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>

Terms and Conditions Link: <https://www.jac-recruitment.de/terms-of-use>

会社説明