

PR/087673 | Area Sales Engineer (m / w / d) im technischen Vertrieb -

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
1621809

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
2026年11月10日 11:27

応募必要条件

職務経験
3年以上

キャリアレベル
中途経験者レベル

英語レベル
流暢レベル

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
Ein japanischer Hersteller, der sich auf Industrieroboter und elektrische Anlagen spezialisiert hat, sucht einen Area Sales Engineer (m/w/d) im technischen Vertrieb. Abseits jeglicher Routine dafür aber immer nah am Kunden, suchen wir ab sofort für unser Vertriebsgebiet Deutschland-Mitte (HS, NW), einen kommunikationsstarken und engagierten.

AUFGABEN

- Vertrieb von Komponenten für den Einsatz im Maschinen-, Geräte-, und Anlagenbau
- Eigenständige Betreuung des gesamten zu verantwortenden Vertriebsgebietes
- Betreuung und Ausbau des bestehenden Kundenstamms im Vertriebsgebiet
- Ständige aktive Akquise von Neukunden

- Technische Vorprüfung und Erstberatung der Kunden bei neuen Anfragen
- Angebotserstellung inklusive Datenpflege in Zusammenarbeit mit den technischen Abteilungen und dem Innendienst
- Erstellung von Marktanalysen
- Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von Messe-Teilnahmen sowie sonstigen Kundenveranstaltungen (z.B. Open-House-Veranstaltungen, etc.)
- Wettbewerbsbeobachtung und Besuch von Fachmessen

QUALIFIKATIONEN

- Vorausgesetzt wird ein Studium im Bereich Elektrotechnik oder Maschinenbau / alternativ eine Techniker-Ausbildung
- Zwingend notwendig ist eine mehrjährige erfolgreiche Erfahrung im Vertrieb erklärungsbedürftiger technischer Produkte im B2B-Bereich Seite 1/2
- Nachweisbare perfekte Deutschkenntnisse (mindestens C1) sowie verhandlungssicheres Englisch in Wort und Schrift (mindestens B2/C1)
- Vorhandenes einsatzbereites Homeoffice im Vertriebsgebiet
- Hohe Reisebereitschaft im zu betreuenden Vertriebsgebiet
- Erfahrungen in den Bereichen der elektrischen Antriebstechnik sowie der robotergestützten Automatisierungstechnik wären von großem Vorteil
- Ausgeprägte Kommunikations- und Teamfähigkeit
- Sicherer und professioneller Umgang mit Kunden
- Kundenorientierung, Engagement, Selbstständigkeit, Zielstrebigkeit sowie Lösungsorientierung

VORZÜGE

- Maximal eigenständige Arbeitsweise in der alltäglichen vertrieblichen Arbeit vom Homeoffice aus sowie innerhalb des eigenen Vertriebsgebietes
- Jobsicherheit durch einen unbefristeten Arbeitsvertrag in einem sich stetig weiter entwickelnden Unternehmen
- Intensive Einarbeitung sowie permanente technische Nachschulungen
- Einen interessanten und vielseitigen Arbeitsplatz
- Firmenwagen (auch zur privaten Nutzung)
- Kollegiales Arbeitsklima mit sehr kurzen und direkten Entscheidungswegen
- Regelmäßiger persönlicher Austausch mit allen Kolleginnen und Kollegen

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.

#LI-JACDE #countrygermany

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