

Für ein international erfolgreiches, mittelständisch geprägtes Maschinenbauunternehmen suchen wir einen:

## Vertriebsmitarbeiter / Vertriebsingenieur (m/w/d)

**Standort:** Mittel-/Süddeutschland (Flexibles Hybridmodell mit ca. 20 % Reisetätigkeit)

**Beginn:** ab sofort

**Das Unternehmen:** Unser Kunde ist ein international erfolgreiches, mittelständisch geprägtes Maschinenbauunternehmen und langjähriger Engineering-Kompetenz. Das Unternehmen entwickelt und produziert technisch anspruchsvolle Maschinen- und Anlagenlösungen für unterschiedliche Industrien und ist weltweit aktiv.

Der Fokus der Position liegt auf dem Vertrieb technisch anspruchsvoller Maschinen- und Anlagenlösungen. Sie betreuen bestehende Kunden, identifizieren neue Geschäftspotenziale und begleiten den gesamten Vertriebsprozess – von der ersten Anfrage über die technische und kaufmännische Beratung bis zum erfolgreichen Vertragsabschluss.

### Ihre Aufgaben:

- Vertrieb technisch anspruchsvoller Maschinen- und Anlagenlösungen
- Betreuung, Pflege und strategische Weiterentwicklung bestehender Kundenbeziehungen
- Aktive Akquisition und Gewinnung von Neukunden im definierten Vertriebsgebiet
- Technische und kaufmännische Beratung der Kunden sowie Entwicklung individueller Lösungskonzepte
- Erstellung und Nachverfolgung von Angeboten sowie Führung von Vertragsverhandlungen
- Enge Zusammenarbeit mit Konstruktion, Projektmanagement und Service
- Durchführung von Kundenbesuchen sowie Teilnahme an Messen und Vertriebsveranstaltungen
- Eigenständige Betreuung der Kunden im Norden, Osten und Süden Deutschlands

### Ihr Profil:

- Abgeschlossenes technisches oder kaufmännisches Studium bzw. eine vergleichbare Ausbildung
- Mehrjährige Berufserfahrung im technischen Vertrieb
- Erfahrung im Maschinen- oder Anlagenbau
- Technisches Verständnis und ausgeprägte Affinität zu erklärungsbedürftigen Produkten und Lösungen
- Sicheres und überzeugendes Auftreten im Kundenkontakt
- Ausgeprägte Kunden-, Vertriebs- und Lösungsorientierung
- Eigenständige, strukturierte und ergebnisorientierte Arbeitsweise
- Bereitschaft zu regelmäßiger Reisetätigkeit innerhalb Deutschlands

### Ihre Chancen:

- Verantwortungsvolle Vertriebsposition mit Entwicklungs- und Gestaltungsspielraum
- Attraktive Vergütung, abhängig von Qualifikation und Erfahrung
- Flache Hierarchien, kurze Entscheidungswege und ein mittelständisch geprägtes Umfeld
- Langfristige Perspektive in einem international erfolgreichen Maschinenbauunternehmen

Bei Interesse senden Sie bitte Ihre Unterlagen an: [bewerbung@keyplayer.de](mailto:bewerbung@keyplayer.de)