



Mit innovativen und kundenspezifischen Lösungen im Bereich der Arbeitssicherheit insbesondere für Bahnbetriebswerkstätten bietet Ihnen unser international erfolgreiches Familienunternehmen eine langfristige Perspektive. Eine flache Organisationsstruktur und kurze Kommunikationswege ermöglichen Ihnen eine direkte Einflussnahme. Ein kollegiales Miteinander erleichtert Ihnen die tägliche Arbeit.

INTERNATIONAL TÄTIGER VERTRIEBSPROFI (m/w/d) mit technischem und kaufmännischem Hintergrund sowie Englisch- und Französischkenntnissen

Aufgabenschwerpunkte

Haupttätigkeit ist die individuelle und umfassende Beratung und Betreuung von im Ausland, vorwiegend in Europa, ansässigen Interessenten und Kunden. Vom Erstkontakt bis zum After Sales Service sind Sie der einzige Ansprechpartner. Sie erarbeiten kundenspezifische Lösungen, die sich aus den vielfältigen Gestaltungsmöglichkeiten der Produkte ergeben. Mit innovativen Ideen und Strategien öffnen Sie neue Märkte und bauen den Vertrieb weiter aus. Neue Kunden anzusprechen und zu gewinnen, ist für Sie eine Aufgabe, der Sie sich enthusiastisch und eigenverantwortlich stellen.

Persönliche und fachliche Qualifikationen

Sie sind seit mehreren Jahren im technischen Vertrieb tätig und verfügen über eine fundierte kaufmännische oder technische Ausbildung. Sie sind Techniker (m/w/d), haben ein technisch oder kaufmännisch orientiertes Hochschulstudium abgeschlossen oder haben eine andere technische Ausbildung mit mehrjähriger Berufserfahrung vorzuweisen. Während Ihrer Ausbildung und Ihrer beruflichen Tätigkeit haben Sie möglichst Kenntnisse in der Lüftungstechnik, im Maschinen- oder Anlagenbau erworben. Idealerweise können Sie auch auf mehrjährige praktische Erfahrungen im Bereich des Projektmanagements auf internationaler Ebene zurückgreifen.

Weitere Voraussetzungen sind:

- eine hohe Bereitschaft für kurzfristige Geschäftsreisen, vorwiegend in Europa (ca. 20% der Arbeitszeit)
- verhandlungssichere Englisch- und Französischkenntnisse, die es Ihnen erlauben, mit internationalen Interessenten, Kunden und Lieferanten zu kommunizieren
- Kontaktfreudigkeit, Verhandlungsgeschick und Durchsetzungsvermögen, souveränes Auftreten und hohe Überzeugungskraft
- Teamfähigkeit, Einsatzbereitschaft, soziale Kompetenz, selbständige Arbeitsweise und Eigeninitiative
- sehr gute mündliche und schriftliche Kommunikationsfähigkeiten
- sicherer Umgang mit PC und gängigen Anwendungsprogrammen
- gute Kundenbindung und Kenntnisse der Kundenbedürfnisse in Bahndepots und -werkstätten wären vorteilhaft.

Ihre Vorteile

Sie üben eine anspruchsvolle Tätigkeit aus und bekommen einen großen Freiraum zur Gestaltung der vielfältigen Aufgaben sowie ein hohes Maß an Eigenverantwortung. Abwechslungsreiche und umfangreiche Projekte lassen keinerlei Langeweile aufkommen. Die Marktstellung der Firma und das exklusive Nischenprodukt sorgen für sehr gute berufliche Perspektiven. Sie erhalten eine angemessene Vergütung, inklusive Dienstwagen und mobiler Endgeräte zur privaten Nutzung sowie eine Ergebnisbeteiligung bzw. eine Prämie und zusätzliche branchenübliche Mitarbeitervorteile wie betriebliche Altersversorgung, flexible Arbeitszeitregelung und 30 Urlaubstage pro Jahr.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung per E-Mail an bewerbung@hblaschke.de.