

passion for innovation

Wir bei innomatec bieten intelligente und innovative Lösungen im Bereich der Funktions- und Dichtheitsprüfung an, die namhaften Kunden helfen, Qualitätsprodukte herzustellen. Das Auto, das Sie fahren, die Unterhaltungselektronik, die Sie benutzen, Haushaltsgeräte und lebensrettende medizinische Geräte wurden möglicherweise mit unserer Technologie getestet. Wir sind ein stabiles, expandierendes, mittelständisches Unternehmen und Teil der TASI-Gruppe, einem Netzwerk internationaler Unternehmen.



Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir zur Verstärkung unseres Teams in Idstein einen

Vertriebstechniker – Sonderanlagen (m/w/d)

Das können Sie von uns erwarten

- Krisensicherer Arbeitsplatz und anspruchsvolle, abwechslungsreiche Aufgaben mit eigenem Gestaltungsspielraum
- Ein unbefristetes Arbeitsverhältnis und Perspektive zur beruflichen Weiterentwicklung
- Für ein erfolgreiches Onboarding steht Ihnen ein Mentor zur Seite und Sie erhalten eine individuelle Karriereplanung mit eigenem Weiterbildungsbudget
- Flexible Arbeitszeiten, die zu Ihnen passen (Gleitzeitmodell) und Möglichkeit auf Homeoffice
- Attraktive soziale Leistungen wie betriebliche Altersvorsorge, vermögenswirksame Leistungen, kostenfreie Getränke und weitere Zusatzleistungen

Ihre Aufgaben:

- Sie erfassen Kundenanfragen über unser hauseigenes CRM-System, inklusive Dokumentation von allen angebotsrelevanten Daten und Dokumenten
- Sie entwickeln Lösungen für Messaufgaben und erstellen Anlagen-Konzepte anhand vorhandener Standards, sowie deren Neuentwicklungen
- Kalkulation und Bepreisung von ausgearbeiteten Anlagen-Konzepten
- Einholen von Zulieferer-Angeboten, die im Rahmen der Ausarbeitung von eigenen Angeboten notwendig sind
- Angebotserstellung für unsere Kunden ggf. in Abstimmung mit den Kollegen im Vertriebsaußendienst

- Ferner unterstützen Sie unsere Marketingexperten in Form von Zuarbeit für Applikationsberichte, Social Media und Website-Inhalten
- Kundenakquise im Rahmen von gelegentlichen Messeauftritten im Inland wobei Sie durch proaktives Handeln zum erfolgreichen Ausbau langfristiger Kundenbeziehungen beitragen
- Regelmäßige Abstimmungen mit der Geschäftsleitung über offene Anfragen und Status-Meldungen von laufenden Anfragen
- Vorbereitung von Quartal-Verkaufsmeetings
- Gelegentliche Reisetätigkeiten in Form von Kundenbesuchen innerhalb Deutschlands sind für Sie selbstverständlich.

Darum Sie

- Sie sind staatlich geprüfter Techniker, bzw. besitzen eine erfolgreich abgeschlossene technische Ausbildung mit kaufmännischen Kenntnissen und haben Erfahrung im Vertrieb, Service oder Applikationswesen.
- Sie überzeugen durch hohe Leistungsbereitschaft und Motivation
- Sie sind kommunikationsstark und können sich fließend auf Deutsch und/oder Englisch verständigen
- Sie besitzen eine ausgeprägte Hands-on-Mentalität, sind lösungsorientiert, kostenbewusst und verfügen über analytische Fähigkeiten mit Liebe zum Detail
- Persönlich zeichnen Sie sich als starker Teamplayer mit eigenständiger Arbeitsweise aus, der sich und seine Arbeit stetig weiterentwickeln und optimieren möchte
- Die Qualität Ihrer Arbeit und die Zufriedenheit Ihrer Kunden stehen bei Ihnen im Fokus

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung unter Angabe des frühestmöglichen Starttermins und Ihrer Gehaltsvorstellung an unser Recruiting Team: bewerbung@innomatec.de

Weitere Informationen unter www.innomatec.de