



PRO.EFF ist ein erfolgreiches und unabhängig am Markt operierendes Maschinenbauunternehmen, das sich durch seine hohe Innovationskraft und starke Kundenorientierung auszeichnet und abhebt. Seit über 30 Jahren beweist das Team der PRO.EFF seine Position am Markt und wächst stetig. Dabei liegt der Schwerpunkt in der Entwicklung und Produktion von Maschinen und Anlagen für die Automobilindustrie und deren Zulieferer.

INTERESSIERT?

Dann freuen wir uns über die Zusendung Ihrer vollständigen Unterlagen an:

PRO.EFF GmbH
Personalabteilung
Magdeburger Str. 10
32423 Minden

oder per Mail an:
wiesner@proeff.de

www.proeff.com

WIR SUCHEN

Vertriebsingenieur

(M/W/D)

am Standort Minden

WIR BIETEN

- Ein spannendes Arbeitsumfeld und interessante Aufgaben
- Ein hochmotiviertes kollegiales Team von Fachkräften und Spezialisten
- Ein flexibles Arbeitszeitmodell und flache Organisationsstrukturen
- Innovation und Teamgeist
- Zukunftsorientiertes Produktportfolio
- Sehr gutes Betriebsklima
- Dienstwagen inkl. privater Nutzung
- Bikeleasing
- Betriebliche Krankenversicherung
- Weitere Mitarbeiter-Benefits

IHRE AUFGABEN

Ihre Aufgaben werden durch die verschiedenen Anforderungen der kaufmännischen Abteilungen definiert und können je nach Schwerpunkt in den folgenden Bereich liegen:

- Kundenberatung und Betreuung
- Einbringen eigener Ideen zur Lösungsentwicklung
- Technische und kaufmännische Abstimmung
- Erstellung von Präsentationen und Angeboten
- Nachverfolgung von Verkaufschancen
- Entwicklung von Neukunden
- Erschließen und Erreichen neuer Märkte und Industriebereiche
- Pflege von Kundenbeziehungen und Kundenkommunikation
- Messeaktivitäten und Kundenbesuche im In- und Ausland
- Mitarbeit bei der Umsetzung von kundenspezifischen Anforderungen
- Enge Zusammenarbeit mit Projektmanagement, Konstruktion und E-Technik

IHR PROFIL

- Techniker oder abgeschlossene Studium im Bereich Maschinenbau, Elektrotechnik oder Mechatronik, gerne mit zusätzlichen Erfahrungen im kaufmännischen Bereich
- Erfahrung in Vertrieb und Verkauf von beratungsintensiven Produkten und Lösungen
- Erfahrungen im Vertriebsaußendienst
- Spaß an technischen Innovationen
- Engagement und Einsatzbereitschaft
- Zuverlässigkeit und Teamfähigkeit
- Sie sind zielorientiert und verfügen über eine sehr verantwortungsbewusste Arbeitsweise
- Freude an der Kommunikation mit Kunden und Kollegen
- Deutsch auf Muttersprachniveau
- Gute Englischkenntnisse
- Reisebereitschaft ca. 30-50%