

## **Vertriebsingenieur (m/w) national/ international**

### **Werden Sie Teil unseres Erfolges!**

Zur Verstärkung unseres Vertriebsteams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen **Vertriebsingenieur (m/w) national / international** für unseren Hauptsitz in Oberhausen (NRW).

### **Welche Herausforderungen erwarten Sie bei uns:**

- Verkauf von anspruchsvollen High-Tech-Produkten an ebenso anspruchsvolle Kunden („b2b“ im Industriegüterbereich)
- Beratung und Betreuung von innovativen Unternehmen zu deren technologischer Weiterentwicklung
- Aufbau und Intensivierung langfristiger Kundenbeziehungen zu nationalen und internationalen Bestands- und Neukunden
- Akquise von Aufträgen bei Unternehmen durch erprobte Vertriebsprozesse: Unterstützung durch Innendienst, EDV (CRM) und Beratungskompetenz weiterer Fachabteilungen
- Weiterentwicklung und operative Umsetzung strategischer Konzepte zur Neukundengewinnung und dem Ausbau bestehender Kundenbeziehungen
- Präsentation des Unternehmens auf branchenspezifischen Fachmessen und bei firmeneigenen Workshops

### **Was erwarten wir von Ihnen:**

- Studium, favorisierte Richtung Wirtschaftsingenieurwesen, Betriebswirtschaft, Elektrotechnik, Werkstoffwissenschaften, Maschinenbau, Physik oder vergleichbar
- Mehrjährige Erfahrung in der Beratung und im Verkauf und von anspruchsvollen, technischen Investitionsgütern
- Kompetentes, sicheres Auftreten, Durchsetzungsvermögen und ausgeprägtes Verhandlungsgeschick gegenüber dem „Buying Center“
- Ein gewinnendes Wesen und Talent, Kontakte aufzubauen und zu pflegen
- Flexibilität und Reisebereitschaft, Engagement und hohe Eigendynamik
- Gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift

### **Zusätzlich von Vorteil:**

- Fundierte Kenntnisse im Bereich der 3D-Oberflächenmesstechnik sowie Materialien und deren Beschaffenheit

- Kontakte zum Qualitätsmanagement in den Bereichen Automotive, Medizintechnik, Energie und Elektronik
- Nachweisebare Vertriebsfolge im Investitionsgüterbereich
- Sicherer Umgang mit MS-Office-Anwendungen

**Was Sie bei NanoFocus erwartet:**

- Mitarbeit in einem hoch motivierten und international aufgestellten Team mit hervorragendem Betriebsklima und flachen Hierarchien
- Leistungsgerechtes, attraktives Vergütungspaket
- Unbefristeter Arbeitsplatz
- Firmenwagen auch zur privaten Nutzung (Audi A4, Skoda RS oder vergleichbar)
- Intensive Einweisung und Einarbeitung in unsere innovativen und leistungsfähigen Produkte
- Anspruchsvolle und abwechslungsreiche Kunden aus allen Industrie- und Forschungsbereichen
- Etablierte Kundenbeziehungen
- Betriebliche Altersvorsorge sowie eine betriebliche Krankenzusatzversicherung

Wenn Sie sich für unsere Leitidee, führender Lösungsanbieter mit hohem Innovationsniveau zu sein begeistern können und Interesse haben, eine verantwortungsvolle Tätigkeit in einem hoch motivierten Team zu übernehmen, dann sind Sie bei uns genau richtig.

Starten Sie durch in einem technologisch führenden und expandierenden High-Tech-Unternehmen – werden Sie ein Teammitglied bei NanoFocus!

**Haben wir Ihr Interesse geweckt?**

Ihre vollständige und aussagekräftige Bewerbung (Anschreiben, tabellarischer Lebenslauf, Zeugniskopien, etc.) mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und möglichem Einstellungstermin senden Sie bitte **vorzugsweise in einer pdf-Datei und per E-Mail** an: [klein@nanofocus.de](mailto:klein@nanofocus.de), alternativ postalisch an NanoFocus AG, Vorstandssekretariat, Melanie Klein, Max-Planck-Ring 48, 46049 Oberhausen