

» Marktaufbau mit smarter 3D-Messtechnik

# Business Development Manager [m/w]

» **UNSER KLIENT** ist ein marktführender, weltweit agierender Hersteller von industrieller 3D-Messtechnik: Sensoren und Systeme, mit denen in verschiedensten Anwendungsbereichen Oberflächen kontrolliert, Dicken gemessen oder Fehler in der Fertigung von 3-dimensionalen Objekten detektiert werden. Die neueste Produktfamilie ist ein „smarter“ 3D-Sensor, der in Kompaktheit und Anwenderfreundlichkeit neue Maßstäbe setzt. Die Zentrale ist in Nordamerika, produziert wird auch in Europa; Vertrieb und Support sind global aufgestellt. Um nun die Marktpräsenz in Deutschland / D-A-CH deutlich zu erhöhen, soll ein erster Schritt zum Aufbau einer eigenen Vertriebsorganisation gemacht werden. Als Standort wäre München ideal, jedes verkehrstechnisch passable Home Office ist machbar.

» **IHRE AUFGABE:** Nach Einarbeitung in das bestehende Produkt-, Anwendungs- und Kunden-Portfolio, starten Sie Ihre eigene Marktbearbeitung durch systematischen Ausbau der Kontakte zu den relevanten Ansprechpartnern und Entscheidern bei Integratoren, OEM's, Distributoren und Endanwendern. Mit technischer Kompetenz präsentieren Sie die Leistungsfähigkeit Ihrer Produkte. Durch die systematische und nachdrückliche Verfolgung der Anfragen stellen Sie den Erfolg sicher. Sie beobachten den Markt und den Wettbewerb, analysieren Trends und Veränderungen in den Marktsegmenten und entwickeln Strategien und Initiativen in enger Abstimmung mit dem Management. An der Planung und Steuerung der Marketingaktivitäten und Messebeteiligungen arbeiten Sie aktiv mit.

» **IHR PROFIL:** Nach einem einschlägigen Studium oder vergleichbarer Ausbildung haben Sie bereits nachweislich erfolgreich im Vertrieb von anspruchsvollen technischen Produkten aus dem Bereich der Investitionsgüterindustrie (B2B), am besten im Bereich Vision/Messtechnik, gearbeitet. Dadurch kennen Sie Prozesse in der Fertigung und Qualitätssicherung mit dem Einsatz von Automationslösungen, gerne auch Vision- und Inspektionssysteme. Sie sind eine kontakt- und kommunikationsstarke Persönlichkeit mit analytischer Kompetenz, systematischer und strategischer Arbeitsweise, effizienter Selbstorganisation und „vertrieblichem Biss“. Sie sind gern auf Reisen und bei Ihren Kunden. Außer auf Deutsch können Sie mündlich und schriftlich auch auf Englisch arbeiten.

» **ÜBERNEHMEN SIE** Verantwortung für den Ausbau eines Vertriebsgebietes in einem sehr dynamischen Markt. Sind Sie bereit für eine perspektivreiche Rolle mit vielen Gestaltungsmöglichkeiten in dieser Zukunftsbranche? Dann sind wir gespannt auf Ihre Bewerbung. Senden Sie diese bitte am besten per Email mit Ihrem Lebenslauf, Zeugnissen und einem Hinweis zu Ihren Gehaltsvorstellungen unter Angabe der Kennziffer WJ683-CA an [cv-hamburg@capera.de](mailto:cv-hamburg@capera.de) oder alternativ postalisch an CAPERA Consulting, Am Schwarzen Berg 33c, 22955 Hoisdorf. Unser Berater Werner J. Schulze steht Ihnen für weitere Informationen gern (auch abends und am Wochenende) unter 04107 907160 telefonisch zur Verfügung. Uneingeschränkte Diskretion ist gewährleistet.

MEHR STELLEN AUF [WWW.CAPERA.DE](http://WWW.CAPERA.DE)

**CAPERA** » CONSULTING  
Personal- & Managementberatung