

## » Verkaufen Sie Kompetenz in Vision Technologies und komplexer Optik

» **UNSER KLIENT** ist ein erfolgreiches mittelständisches Unternehmen, das Kameras für anspruchsvolle Applikationen für Industrie, Medizintechnik und Forschung entwickelt, herstellt und weltweit vertreibt. Die Kunden werden durch die ausgeprägte Anwendungskompetenz, speziell in der Optik, und durch eine smarte Embedded Vision-Lösung überzeugt, die spezifische Vorteile für Maschinenbauer und Systemintegratoren bietet. Der Standort ist westlich von München; der internationale Vertrieb wird mit Tochterunternehmen sowie zahlreichen qualifizierten Distributionspartnern realisiert. Neben dem Vertrieb von Standardkameras und den Embedded Vision-Lösungen gibt es einen starken Anteil OEM-Geschäft mit Integratoren oder Systemanbietern, häufig mit intensiver Integration von kundenspezifischen Optiken, Beleuchtung sowie Hardware-Anpassungen. Zur Verstärkung des Industrial Vision-Teams suchen wir einen

# Vertriebsingenieur [w/m] Industrial Vision / Optics

### » IHRE AUFGABEN:

- Einarbeitung in das Produkt-/Lösungs- und Kunden-Portfolio
- eigenverantwortliche Bearbeitung ausgesuchter Märkte, gern auch international (Europa)
- strategische Erschließung neuer Kunden und Absatzmärkte für kundenspezifische Lösungen durch:
- systematische Marktanalysen und -recherchen
- langfristig angelegter Kontaktaufbau zu den Entscheidern sowie
- zuverlässige Verfolgung der Angebote und Führen der Auftragsverhandlungen
- sukzessive Übernahme der Betreuung aktiver Kunden
- bei Neigung und ausgeprägter Grundlage: mittelfristige Nachfolge des Optik-Spezialisten in Vertrieb und Kundenbetreuung
- Repräsentant und KnowHow-Träger auf Messen, bei Schulungen und Workshops

### » IHR PROFIL:

- Studium der Elektro-/Nachrichtentechnik, Physik oder Informatik
- Sie haben solide Erfahrungen im Vertrieb von anspruchsvollen technischen Systemen und Lösungen, gern in einem der folgenden Märkte: Bahnwaren, Messmaschinen, Halbleiter, Verpackung, Print
- sehr gute technische Kompetenz sowie die Fähigkeit und den starken Impuls, diese in Marktgegebenheiten und -erfordernisse umzusetzen
- ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit sowie hohe soziale und auch interkulturelle Kompetenz
- Sie sind gern auf Reisen, aber ebenso bereit, sich auch intensiv mit deren Vor- und Nachbereitung zu beschäftigen
- Sie können mündlich und schriftlich in Englisch arbeiten

» **ENTFALTEN SIE** Ihr technisches und verkäuferisches Potential in der überschaubaren Struktur eines technologisch kompetenten, mittelständischen Unternehmens. Hier wird langfristig und nachhaltig gedacht und agiert! Trauen Sie sich eine solche Aufgabe mit großen Freiräumen für eigene Initiative und Gestaltung zu? Dann sind wir gespannt auf Ihre Bewerbung! Senden Sie diese bitte per E-Mail mit Lebenslauf, Zeugnissen und einem Hinweis zu Ihren Gehaltsvorstellungen mit der Kennziffer WS752-CA an [cv-ws@capera.de](mailto:cv-ws@capera.de). Unser Berater Werner J. Schulze steht Ihnen gern für weitere Informationen (auch abends und am Wochenende) unter 040 328 903 041 telefonisch zur Verfügung; er sichert Ihnen uneingeschränkte Diskretion zu.



Werner J. Schulze » Jetzt bewerben! »