

International Technical Sales Manager (m/w/d)

**Du willst wissen, ob du in unser Team passt?
Finden wir es heraus:**



**Ich möchte mein Talent in ein Unternehmen
einbringen, das die Zukunft der Mobilität
mitgestaltet**

So stelle ich mir arbeiten vor:



Ich verbringe gerne ca. 80% meiner Arbeitszeit vor Ort
beim Kunden – ob Deutschland, Frankreich oder
Großbritannien – am liebsten bin ich europaweit im Einsatz.



Ich will lösungsorientiert arbeiten – am interessantesten finde ich
Themen rund um Schwingung und Akustik – Prüfstandsysteme
und -komponenten.



Ich setze auf Ausbau bestehender und den Aufbau von neuen
Kundenbeziehungen – Stillstand ist für mich keine Option.



Meine Kunden bekommen maßgeschneiderte Lösungen – ich
verkaufe nichts von der Stange.



Zwischendurch erstelle ich – gemeinsam mit meinen Kollegen –
Angebote und deren technische Beschreibung, weil ein bisschen
Administration zum Leben gehört.



Ist ein Angebot erst beim Kunden, bleibe ich proaktiv dran –
Hartnäckigkeit ist mein zweiter Vorname.



Bei Verkaufs- und Preisverhandlungen laufe ich zur Höchstform auf.

Ich habe einiges zu bieten:



Natürlich habe ich eine abgeschlossene technische Ausbildung (HTL/FH/TU) – genauer
gesagt Maschinenbau/Mechatronik/Antriebs- oder Elektrotechnik.



Ich weiß, worauf es im internationalen Vertrieb ankommt, und habe bereits darin Erfahrung
gesammelt.



Ob Deutsch oder Englisch – meine Kunden und ich verstehen uns in beiden Sprachen.
Technisches und mechanisches Verständnis ist selbstverständlich, wenn man so wie ich
mit dem Kunden auf Augenhöhe redet.



Organisiert und strukturiert – ohne dem geht es nicht.



Ich sehe mich als gleichwertiger Gesprächspartner beim Kunden.



Meine hohe Leistungsbereitschaft und Zielstrebigkeit sind Teil meiner Erfolgsstrategie.



Ob Casual- oder Business-Look – beides steht mir.

Was ich gerne hätte:



Ein starkes Team mit Zusammenhalt und Spaß an der Arbeit



Italienischen Espresso und eine gehobene Teekultur



Einen Parkplatz – egal ob fürs Auto, Motorrad oder mein Fahrrad



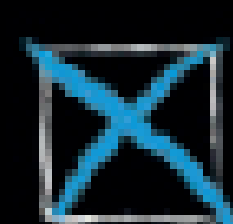
Gleitzeit – kann ja sein, dass ich einmal verschlafe oder früher weg muss



Einen großen Gemeinschaftsraum mit Küche – zum Quatschen und miteinander essen –
und hin und wieder eine gemeinsame Grillfeier



Natürliche Weiterbildungsmöglichkeiten, attraktive Sozialleistungen, kurze Entscheidungswege uvm.



Mindestentlohnung EUR 2.677,06 auf Vollzeitbasis mit Bereitschaft zur Überbezahlung

Unsere innovative Messtechnik ist ein entscheidender Sicherheitsfaktor für die Zukunft der
Mobilität. Wir entwickeln, simulieren, berechnen, messen und testen im Bereich von Schwingungen
und Akustik für alternative Antriebe. Und das als Kompetenzzentrum und/ oder durch eigene
Produktentwicklungen für unsere Kunden im Bereich zukunftsweisender Antriebstechnologien.

Du teilst unsere Vision und unseren Spirit?
Dann freuen wir uns über deine Bewerbung an: jobs@tectos.at

