

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 Schwingungen und Akustik, Prüfstandssysteme 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
- Ob Casual- oder Business-Look – beides steht mir.

Was ich gerne hätte:

- 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
- Ein starkes Team mit Zusammenhalt, Spaß an der Arbeit und hin und wieder eine Grillfeier
- Einen großen Gemeinschaftsraum mit Küche - zum Quatschen und miteinander essen
- 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