



Sales Engineer (m/w/d) für den Customer Service

Ort: Aschaffenburg

Vertragsart: Direktvermittlung

Arbeitszeitmodell: Vollzeit

Branche: Automatisierungstechnik

Startzeitpunkt: ab sofort

Bei einem unserer namhaften Kunden im Großraum Aschaffenburg, einem international tätigen Maschinenbauunternehmen, bietet sich folgende Perspektive im Rahmen der direkten Personalvermittlung.

Sales Engineer (m/w/d) für den Customer Service

Ihre Aufgaben:

- **Kundenberatung** und -betreuung im Servicevertrieb für **Anlagenmodernisierungen**, Reparaturen und servicespezifische Produkte, wie Wartungs- und Serviceverträge sowie kundenspezifische Ersatzteilpakete
- Bewertung von Anfragen und Erstellung von wettbewerbsfähigen, kundenspezifischen **Umbau-Systemlösungen** sowie **Servicekonzepten** von **Automationsanlagen**
- **Technische Klärung** mit Lieferanten und unseren internen Fachabteilungen
- Erstellung und **Ausarbeitung** von Angeboten und **Kalkulationen** in technischer und kaufmännischer Hinsicht
- **Verhandlung** der Angebote mit unseren Kunden, **Vertragsprüfung** und Abschluss des Vertrags
- **Unterstützung** des **Vertriebs** im Außendienst und Pflege unserer Kundendaten und Kundenkontakte



- **projektbegleitende Kundenbetreuung** bis zur erfolgreichen Anlagenabnahme
- Erstellung von **Marktanalysen** zum Thema Dienstleistungen auf Grundlage der installierten Maschinenbasis
- Erstellung von Angebots-Vorschaulisten (**Pipeline Forecast**)
- Mitwirkung bei der **Erstellung** von **Vertriebsunterlagen**
- Mitarbeit bei der **Vertriebsplanung**, Entwicklung und Umsetzung von **Vertriebsstrategien**, Grundsätzen und Methoden

Ihr Profil:

- mindestens eine abgeschlossene **Ausbildung** zum **Techniker (Automationstechnik/Maschinenbau)** mit kaufmännischer **Zusatzqualifikation** oder **Technischer Betriebswirt** mit ausgeprägtem technischem Verständnis
- mehrjährige **Berufserfahrung** im **Servicevertrieb** oder **Projektleitung für Automationstechnik** und Robotertechnik
- Kenntnisse im **PLM-System** (vorzugsweise **Teamcenter**), CRM-System (**SalesForce**), ERP-System (**SAP B1**) sowie erweiterte Kenntnisse in Microsoft Office wünschenswert
- ausgeprägte **Kunden-** und **Dienstleistungsorientierung** sowie Teamfähigkeit
- analytische Fähigkeiten, **Gestaltungswille** und **Umsetzungsstärke**
- sehr gute **Englischkenntnisse** in Wort und Schrift, weitere Fremdsprachen wünschenswert
- weltweite **Reisebereitschaft**

Ihre Vorteile:

Wir bieten Ihnen eine sehr vielseitige und herausfordernde Tätigkeit, mit einer hervorragenden Zukunftsperspektive, die durch Eigenständigkeit und Freiraum im Arbeitsalltag geprägt ist. Zudem erhalten Sie ein attraktives, leistungsabhängiges Einkommen mit guten Entwicklungsmöglichkeiten.

- Nachhaltige Einarbeitung
- Flache Hierarchien und eine offene Unternehmenskultur
- Selbstständiges, eigenverantwortliches Arbeiten
- Weiterentwicklungsmöglichkeiten
- Variable Arbeitszeitgestaltung

Das ist die abwechslungsreiche Herausforderung, die Sie suchen?

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung.

Gerne stehen wir Ihnen unter Angabe der unten stehenden Referenznummer für Rückfragen zur Verfügung.

Referenz-Nummer: 407717A32168



Ihr Kontakt:

BS Wutow Professional GmbH

Hanauer Landstraße 291 b
60314 Frankfurt am Main

Telefon: +49 69 153269740

bs-wutow.engineering

