

Vertriebsprofi / Key-Account Manager / Business Development (m/w/d) für den Vertrieb unserer Bildverarbeitungsprodukte

AT – Automation Technology ist ein auf dem Weltmarkt führendes Technologieunternehmen im Bereich der bildgebenden Spezielsensorik mit Sitz in Bad Oldesloe, verkehrsgünstig gelegen zwischen Hamburg und Lübeck. Unser Fokus: industrielle Infrarot- und schnelle 3D-Bildverarbeitung. Dabei konzentrieren wir uns auf die Entwicklung modernster opto-elektronischer Sensoren und maßgeschneiderter Systemlösungen, die wir genau auf die Applikationswünsche unserer Kunden anpassen. Unsere Philosophie: 0815 gibt es bei uns nicht. Wir überzeugen durch hochwertige Produkte und Komponenten, die durch ihre besonderen Funktionen, ihre nachhaltigen Einsatzmöglichkeiten und ihre verlässliche Qualität einzigartig sind. Dadurch, dass wir uns innovative Lösungen überlegen, mit denen wir immer wieder international von uns reden machen, arbeiten wir weltweit mit strategischen Partnern zusammen und konnten zahlreiche, namhafte Unternehmen für uns gewinnen.

Allerdings sind wir nur deshalb so erfolgreich, weil wir ein aufgeschlossenes, motiviertes Team sind. Unsere Kompetenzen: leidenschaftliches Engagement, jahrzehntelanges Know-how sowie ungestillter Wissensdurst. Es gibt keine Herausforderung, der wir uns im Bereich der industriellen Bildverarbeitung nicht stellen. Jedes Projekt macht unseren Arbeitsalltag besonders. Jede Entwicklung bietet wieder neuen Raum, sich frei zu entfalten und neue Ideen zu kreieren.

Und genau deshalb suchen wir Sie: AT – Automation Technology ist ein stetig wachsendes Unternehmen. Wir freuen uns nicht nur über spannende Aufträge, sondern auch über passionierte Kollegen, die ebenso viel Lust wie wir haben, diese zu bearbeiten und umzusetzen.

Art der Beschäftigung:	Feste Anstellung
Berufsbezeichnung:	Vertriebsprofi / Key Account Manager / Business Development (m/w/d) für Bildverarbeitungsprodukte
Einstellungsbeginn:	schnellstmöglich

Ihre Aufgaben:

- Vertriebsunterstützung für unsere Thermographie-Kameras und 3D-Sensoren
- Akquisition von Neukunden und Ausbau des Kundenstammes
- Betreuung von Großkunden / Key-Accounts
- Ausarbeitung von kundenspezifischen Projektvorschlägen
- Führen von Verkaufsverhandlungen, Erstellung und Verfolgung von Angeboten
- Planung von Auftragseingängen und Umsatz sowie Marktbeobachtung und Trendanalyse
- Mitwirkung bei der Gestaltung des Produktprogramms
- Mitarbeit und Durchführung von Messen und Veranstaltungen
- Mitwirkung bei der Entwicklung strategischer Leitlinien für Marketing und Vertrieb

Ihr Profil:

- Idealerweise Ausbildung in einem technischen Beruf oder technisches Studium
- Mindestens 3 Jahre Vertriebserfahrung von technischen Produkten mit direkter Kundenbetreuung (Verkauf/Außendienst)
- Von Vorteil sind technische Erfahrungen im Bereich Bildverarbeitungslösungen, dabei vorzugsweise technische Kenntnisse über Infrarot- und 3D-Bildverarbeitung
- Gutes technisches Verständnis sowohl für unsere komplexen Produkte und Lösungen, als auch für Kundenprozesse
- Marktkennntnisse / Vernetzung sowie Prozess Erfahrung in unseren Schlüsselindustrien: Automotive, Elektronik, Kunststoff-Verarbeitung, Energieerzeugung, Petrochemie, Eisen und Stahl
- Ausgeprägte Kundenorientierung, Verhandlungsgeschick und Akquisitionstärke
- Hohes Maß an Eigeninitiative und Fähigkeit zur Selbstorganisation sowie überzeugendes und zielorientiertes Auftreten
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Reisebereitschaft & überdurchschnittliches Engagement

Wir bieten:

- unbefristetes Arbeitsverhältnis
- flexible Arbeitszeitmodelle
- eine attraktive Vergütung mit erfolgsabhängigem Anteil
- Sonderurlaub bei persönlichen Ereignissen
- ein angenehmes Arbeitsumfeld mit Entwicklungspotential
- eigenverantwortliche Aufgaben und spannende Projekte
- individuelle Weiterbildungsmaßnahmen
- altersvorsorge-wirksame Leistungen
- Interessante Karriereperspektiven in einem international wachsenden Unternehmen

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann starten Sie Ihren nächsten Erfolg mit uns! Bewerben Sie sich jetzt mit Ihren aussagekräftigen Unterlagen unter Angabe Ihres Eintrittstermins sowie Ihrer Gehaltsvorstellung. Wir freuen uns auf Sie!

KONTAKT

AT – Automation Technology GmbH
Katja David
Hermann-Bössow-Straße 6-8
23843 Bad Oldesloe
Email: katja.david@automationtechnology.de
Mobil: +49 (0) 4531 / 88011-0

AT – Automation Technology GmbH
Hermann-Bössow-Straße 6-8
23843 Bad Oldesloe

Geschäftsführung: Michael Wandelt, André Kasper
USt-IdNr.: DE 197458191
Registernummer: HRB9189HL

SOCIAL MEDIA

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/at-automation-technology/>

Facebook: <https://www.facebook.com/at.automationtechnology>

Twitter: <https://twitter.com/ATvisionsystems>

Instagram: https://www.instagram.com/at_automation_technology/

Youtube: <https://www.youtube.com/user/ATvisionsystems>