

Technischer Vertrieb (m/w/d)

Industrieller DACH-Raum

Oststeiermark

von 3.700 bis 4.500 Euro



Wir bei IVM schätzen es, ein Team aus einzigartigen und interessanten Persönlichkeiten zu haben, die nicht nur bei den Top Unternehmen des Landes eingesetzt werden, sondern wo auch vor allem der Mensch und seine persönliche Weiterentwicklung im Fokus steht! Was wir machen, ist nichts Neues, aber wie wir das machen, hat Hand und Fuß!

Für unseren renommierten Kunden in der Oststeiermark im Industriebereich suchen wir aktuell eine*n engagierte*n und erfahrene*n Fachkraft im Technischen Vertrieb (m/w/d), zum sofortigen bzw. baldigen Eintritt (Direktanstellung beim Kunden).

In dieser Position verantworten Sie den Ausbau und die Weiterentwicklung von Vertriebsaktivitäten im technischen/industriellen Umfeld. Sie verbinden technisches Know-how mit vertrieblichem Gespür, beraten Kunden lösungsorientiert und entwickeln maßgeschneiderte Angebote. Dabei agieren Sie als zentrale Schnittstelle zwischen Kunden und internen Fachbereichen und treiben aktiv das Wachstum im DACH-Raum voran.

Zeit für eine neue Herausforderung

- Strategische Planung und operative Umsetzung von Vertriebsmaßnahmen im Einklang mit den Unternehmenszielen
- Entwicklung individueller Konzepte und Angebote sowie Durchführung von Preis- und Kostenkalkulationen
- Technische Beratung von Bestandskunden und Gewinnung neuer Geschäftspartner
- Erarbeitung kundenspezifischer Lösungen in enger Abstimmung mit internen Abteilungen
- Ausbau bestehender Kundenbeziehungen sowie aktive Erschließung neuer Märkte
- Führung von Verkaufs- und Vertragsverhandlungen bis zum erfolgreichen Abschluss
- Marktbeobachtung und Identifikation neuer Geschäftspotenziale
- Zusammenarbeit mit Engineering, Produktion und Projektmanagement zur optimalen Lösungsfindung

Skills sind der Schlüssel

- Abgeschlossene technische Ausbildung (HTL/Studium) im Bereich Maschinenbau, Automatisierungstechnik oder Wirtschaftsingenieurwesen

- Einschlägige Berufserfahrung im technischen Vertrieb, idealerweise in einem industriellen Umfeld
- Hohe Kundenorientierung und Fähigkeit, komplexe technische Inhalte verständlich zu vermitteln
- Selbstständige, zielorientierte und strukturierte Arbeitsweise
- Unternehmerisches Denken sowie ausgeprägte Abschlussstärke
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Ausgeprägte Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten sowie überzeugendes Auftreten
- Reisebereitschaft innerhalb der DACH-Region (ca. 30 %)

Das sind die Perspektiven

- Spannende Aufgaben und eigenverantwortliches Arbeiten in einem innovativen Team
- Angenehmes Betriebsklima mit DU-Kultur und flachen Hierarchien
- Individuelle fachliche und persönliche Weiterbildungsangebote
- Regelmäßige Teamevents
- Flexible Arbeitszeiten & Home Office Möglichkeit
- Mitarbeiterrabatte – Corporate Benefits
- Gratis Parkplatz

Für diese Position gilt ein Monatsbruttogehalt von € 3.700 bis 4.500. Geboten wird eine marktkonforme Überzahlung abhängig von Qualifikationen und Erfahrung.

Wir stehen für Vielfalt, Chancengleichheit und ein respektvolles Miteinander. Deshalb freuen wir uns über Bewerbungen von Menschen unabhängig von Geschlecht, Geschlechtsidentität, Alter, Herkunft, Hautfarbe, Religion, Weltanschauung, sexueller Orientierung, Behinderung oder anderen gesetzlich geschützten Merkmalen. Wir möchten ein Arbeitsumfeld schaffen, in dem sich alle gesehen, wertgeschätzt und willkommen fühlen.



KONTAKT

CHRISTIAN LORBER

Vertriebsstrategie – Jede Herausforderung ist eine Chance, etwas Einzigartiges zu schaffen. Meine tiefe Branchenkenntnis und mein kreativer Ansatz ermöglichen es mir, innovative Lösungen zu entwickeln, die nicht nur den Bedürfnissen unserer Kunden entsprechen, sondern auch die Karriereziele der Kandidat*innen fördern.

E-MAIL

lorber@ivm.at

TELEFON

+436765996204