

## Technischer Vertriebsmanager (m/w/d)

### Ihr Aufgabenbereich:

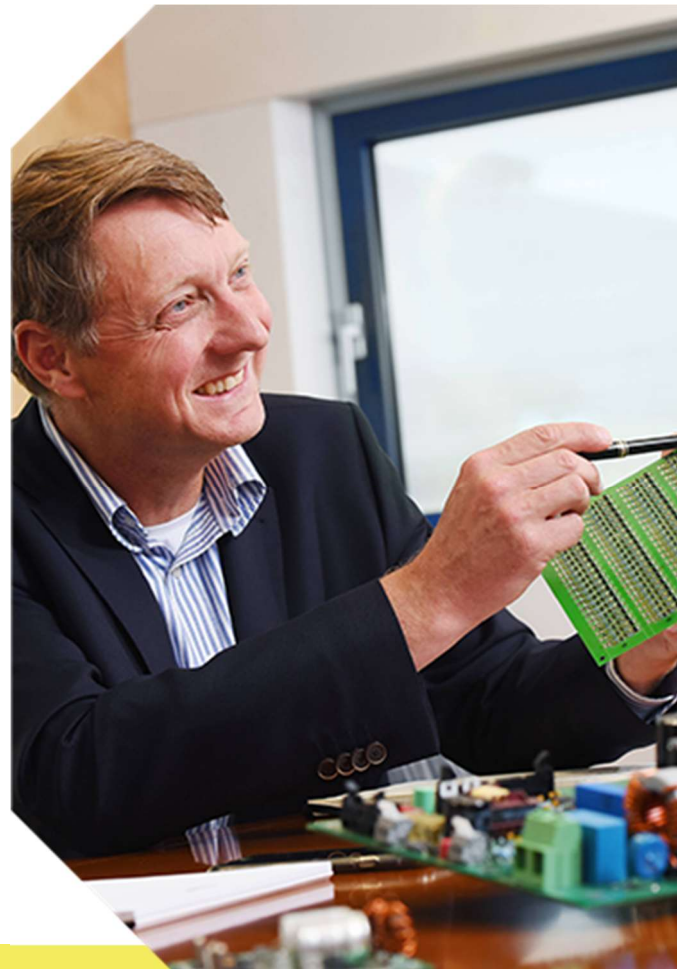
- Technischer Vertrieb unserer EMS-Dienstleistungen
- Betreuung eines unserer wichtigen Key Accounts
- Ausbau der Geschäftsbeziehungen von Bestandskunden
- Akquisition von strategisch wichtigen Neukunden
- Beratung der Kunden hinsichtlich Planung, Realisierbarkeit und Umsetzung ihrer Wünsche und Vorstellungen incl. Preis- und Konditionsverhandlungen sowie Angebotserstellung
- Durchführung von Umsatz- und Bedarfsplanung (Forecast) innerhalb des Verantwortungsbereiches
- Mitarbeit bei Vertragsverhandlungen der zu betreuenden Kunden
- Besuch von Messen und Ausstellungen

### Ihr Profil:

- Abgeschlossenes Studium im Bereich Elektrotechnik, Wirtschaftsingenieurwesen oder einer vergleichbaren Fachrichtung
- Fundiertes Know-how im B2B-Vertrieb von hochwertigen technischen Dienstleistungen aus dem Elektronikbereich, idealerweise in der EMS Branche
- Verhandlungsgeschick, eine zielorientierte Arbeitsweise und Konfliktfähigkeit sowie eine ausgeprägte Kunden- und Dienstleistungsorientierung
- Sie sind teamfähig, flexibel und besitzen eine hohe Einsatzbereitschaft
- Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Bereitschaft zu Dienstreisen

### Wir bieten Ihnen:

- Leistungsbezogene Bezahlung (inkl. Dienstwagen, auch zur Privatnutzung)
- Sehr gute Zukunftsperspektiven und interessante persönliche Entwicklungsmöglichkeiten in einem stark expandierenden Unternehmen
- Teamorientiertes Arbeiten in einem hochmotivierten Team
- Herausfordernde, verantwortungsvolle und abwechslungsreiche Position



## Interessiert an diese Stelle und an Solid Semecs?

Senden Sie eine Bewerbung mit Lebenslauf an **HRM-Uden@semecs.com**

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an Dr. Dietmar Breisacher, Head of Sales Office Mosbach; +49 (0) 173 7408477 oder per E-Mail: [dietmar.breisacher@semecs.com](mailto:dietmar.breisacher@semecs.com)