



Wir suchen eine/ n

## technisch affine/n Vertriebsmitarbeiter/in mit Schwerpunkt Sondermaschinenbau (m/w/d)

für unser mittelständisches, inhabergeführtes, sehr solides Unternehmen, das sich im Norden von Dresden befindet.

Seit über 20 Jahren entwickeln, konstruieren und produzieren wir anspruchsvolle, durchdachte Einzelteile, Baugruppen und Komplettlösungen im Auftrag namhafter Marken aus unterschiedlichen Branchen.

Zu unserem Portfolio zählen Sonderentwicklungen, Prototypen, Vor- und Kleinserien aus unterschiedlichen Werkstoffen wie Kunststoff, Edelstahl bzw. Stahl, Aluminium und Carbon.

Für den Vertrieb unserer hochwertigen Dienstleistungen und Produkte suchen wir einen erfahrenen Vertriebs-Profi, der technisches und kommerzielles Verständnis mit Markt- und Kundenwissen verbindet. Einer der Schwerpunkte der Akquisetätigkeit wird in der Vermarktung der Produkte und Leistungen im Sondermaschinenbau speziell unserer Lösungen für die Intralogistikautomation liegen.

### Was wir Ihnen bieten:

- + ein breit gefächertes, sehr interessantes Spektrum an Leistungen und Kompetenzen, das verschiedenste Kundenprojekte in unterschiedlichen Größenordnungen und fachlicher Ausprägung auf höchstem Qualitätsniveau realisier- und verkaufbar macht
- + ein über Jahrzehnte äußerst erfahrenes Entwicklungs-, Konstruktions- und Fertigungsteam, das Sie bei technischen Belangen zeitnah, kompetent und verbindlich unterstützt
- + die Freiheit einer weitgehend selbständigen Aufgaben-, Arbeits- und Zeiteinteilung, die sich vor allem an den Wünschen und Bedürfnissen der potentiellen Kunden orientiert
- + eine langfristig orientierte Festanstellung in Vollzeit mit der Möglichkeit, den Vertriebsbereich unter Einbringung Ihrer Erfahrungen und Fähigkeiten zu gestalten und weiter zu entwickeln sowie mittelfristig auch ausbauen und leiten zu können
- + eine zwischenmenschlich sehr angenehme und wertschätzende Zusammenarbeit auf Augenhöhe in einem jungen, dynamischen Team (27 bis 44 Jahre)
- + eine ausführliche und sorgfältige Einarbeitung und Integration in unser Team durch unsere bisherigen Kollegen im Vertrieb und durch die Geschäftsführung
- + flachhierarchisch kurze, direkte Wege zur Geschäftsführung verbunden mit zeitnahen,



- verbindlichen Feedbacks und Entscheidungen zu geschäftlichen wie auch persönlichen Anliegen
- + eine ruhige Arbeitsatmosphäre in einer kollegialen Gemeinschaft mit kultivierten Umgangsformen
  - + moderne, gepflegte, helle Räumlichkeiten mit separaten Arbeitsinseln und kleinen Büros, eingebettet in eine offen und freundlich gestaltete Gesamtumgebung
  - + zeitgemäße Arbeitsplatzausstattung mit leistungsfähigen Rechnern, höhenverstellbaren Tischen und rückschonenden Stühlen in klimatisierten Räumen
  - + ein solides Festgehalt zzgl. einer erfolgsabhängigen, prozentualen Provisionsregelung, die sich am Auftragsvolumen der von Ihnen gewonnenen Kunden bemisst
  - + persönliche Weiterbildungsmöglichkeiten im fachlich-technischen Bereich u.a. durch externe Schulungen und innerbetriebliche Maßnahmen sowie im Vertriebskontext in Form von Coaching und Mentoring durch erfahrene Dienstleister
  - + regelmäßige gemeinsame Team-Aktivitäten wie Ski-Fahren, Wandern, Rad- und Motorradausflüge, Grillabende, Sommerfeste, Sport und Fitness sowie gemeinsames Mittagessen
  - + günstige Verkehrsanbindung in Autobahn- und Flughafennähe verbunden mit ausreichend vielen Mitarbeiterparkplätzen, Fahrrad-Pavillon und einer Ladestation für Elektro-Fahrzeuge

### **Was Sie mitbringen:**

- + abgeschlossenes Hochschulstudium im technisch-naturwissenschaftlichen Bereich
- + mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb technischer, erklärungsbedürftiger Produkte mit nachweisbaren Erfolgen
- + mehrjährige Berufserfahrung im Marktumfeld der Intralogistikautomation
- + Neugier, Geschick und Sorgfalt bei der Recherche nach potentiellen Kunden und Entscheidern
- + Interesse, Affinität bzw. Begeisterung und Verständnis für technische Produkte und Lösungen
- + die Fähigkeit sich in technische Fragestellungen hineinzusetzen und lösungsorientiert spezifische Lösungen für den Kunden zu entwickeln
- + die Fähigkeit kommerzielle und vertraglich relevante Aspekte mit dem Kunden unter Wahrung der eigenen Unternehmensinteressen zu verhandeln und Verträge erfolgreich abzuschließen
- + Lust, neue Menschen und deren Unternehmen anzusprechen, kennenzulernen und zu besuchen
- + sehr gute Umgangsformen verbunden mit einem seriösen, gepflegten Äußeren
- + einwandfreie Deutsch-Kenntnisse in Wort und Schrift
- + sehr gute Englisch-Kenntnisse in Wort und Schrift
- + temporäre Reisebereitschaft in der Region DACH u/o Europa
- + Führerschein Kl. B, Flugbereitschaft



- + der sichere Umgang und die Nutzung von Computern und elektronischen Medien wie Google, Xing, LinkedIn, etc. sowie Routine im Umgang mit Microsoft-Office-Produkten wie Word, Excel, PowerPoint, Outlook wird vorausgesetzt
- + Erfahrungen mit einem ERP- oder CRM-System wie z.B. abas wünschenswert

### **Wer Sie sind:**

- + ein aufgeschlossener, sehr kontaktfreudiger Mensch, der keinerlei Scheu hat, auf unbekannte Menschen zuzugehen und diese anzusprechen
- + ein aufmerksamer Zuhörer und talentierter Redner gleichermaßen, der andere zu verstehen und zu begeistern weiß
- + ein Fan technisch anspruchsvoller, hochwertiger, kundenindividueller Lösungen und Produkte, der seine Neugier und etwaige Wissensdefizite durch eigeninitiatives Fragen oder Recherchieren stillt
- + ein Reisefreund, der jede Woche gerne ein bis zwei Tage in Sachsen, Deutschland, hin und wieder auch in der D-A-CH-Region Interessenten besucht und aller zwei bis drei Monate eine längere Reise über einige Tage ins außereuropäische Ausland unternimmt
- + ein flexibler Mensch, der den Dienst am Kunden liebt und für den Zuverlässigkeit und Verbindlichkeit selbstverständlich sind
- + ein echter Partner auf Augenhöhe, der seinen potentiellen Kunden keine falschen Versprechungen macht, die später nicht erfüllt werden können
- + ein offener und ehrlicher Mensch, der auftretende Herausforderungen oder Problemstellungen und persönliche Bedürfnisse rechtzeitig kommuniziert
- + ein neugieriger und sorgfältiger Informations- und Datensammler, der seine gewonnenen Erkenntnisse bevorzugt elektronisch und zugleich strukturiert ablegt
- + ein Teamplayer, der die Erfahrungen seiner Kollegen effizient zu nutzen versteht und wichtige Informationen und Verbesserungspotentiale wertschätzend mitteilt
- + ein Freund kurzer Wege und flacher Hierarchien, der sich in unserem jungen, agilen Team zu Hause fühlt
- + ein Mensch, der seinen Lebensmittelpunkt in Dresden und Umgebung hat bzw. sieht

### **Ihre Aufgaben:**

- + eigeninitiative Recherche nach interessanten Unternehmen und relevanten Entscheidern sowie deren Erst-Ansprache
- + Vorstellung unseres Unternehmens, Leistungen und Produkte beim Kunden
- + prüfen und Wecken von Interesse bzw. Bedarf an einer möglichen Zusammenarbeit mit unserem Hause sowie Ableitung der konzeptionellen Kundenlösung
- + eigenständige Angebotsausarbeitung & Kalkulation (unterstützt durch die notwendigen Fachabteilungen) sowie Angebotsdurchsprache mit dem Kunden
- + Vertragsverhandlung & Vertragsabschluss mit dem Kunden
- + eigenständige Organisation und Terminvereinbarung mit den Interessenten, ggf. in Abstimmung mit der jeweils benötigten Fachabteilung bzw. mit der Geschäftsführung



- + gemeinsame oder alleinige Wahrnehmung von Terminen in den entsprechenden Regionen bzw. Ländern inkl. Reiseorganisation, etwaigen Vorbereitungen und Nacharbeiten
- + Beurteilung der jeweiligen Unternehmen, in wie weit eine Zusammenarbeit gewinnbringend wäre, wie groß das zukünftige Potential ist und worin die entscheidende Wertschöpfung bestehen kann
- + sorgfältige Erfassung aller gewonnenen Informationen und Erkenntnisse in unserem CRM/ERP-System
- + Sicherstellung der Informationsübergabe an unsere Fachabteilungen und die Geschäftsführung

**Lust auf einen neuen beruflichen Wirkungskreis mit einem tollen Betriebsklima,  
mehr Eigenverantwortung und Freiräumen?**

**Dann bewerben Sie sich!**

Rufen Sie einfach an  
oder senden Sie uns Ihre Bewerbung zu:

Stephanie Frohberg  
stephanie.frohberg@hedd.de  
+49(0)351 6415 358