



Technischer Vertrieb ^{m|w|d}

für kundenspezifische Automations- und Prüfsysteme

Ihre Aufgaben umfassen folgende Schwerpunkte:

- Aktive Akquisition von Projekten (bei Neu- und Bestandskunden)
- Reisebereitschaft, um eine optimale Betreuung unserer Kunden zu ermöglichen
- Konzeption kundenspezifischer Systemlösungen in Kooperation mit den techn. Abteilungen
- Qualifizierte und vollumfängliche Betreuung der Kunden
- Technische Beratung und Betreuung von nationalen und internationalen Kunden
- Angebotserstellung inkl. technischer Klärung und Erarbeitung von Lösungsentwürfen

Was Sie mitbringen:

- Eine abgeschlossene technische Berufsausbildung
- Elektrotechnisches Verständnis und Neugier in allen Bereichen der Elektrotechnik
- Berufserfahrung im Technischen Vertrieb wäre von Vorteil
- Äußerst ausgeprägte Kommunikationsstärke
- Zuverlässigkeit und strukturiertes Arbeiten
- Einwandfreie Deutsch- sowie sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Sichere Anwendung der MS-Office-Programme

Was wir bieten:

Möchten Sie sich persönlich und fachlich weiterentwickeln? BDG bietet Ihnen die Plattform dafür und unterstützt Sie mit einem weitreichenden Bildungsangebot und individueller Förderung nach Bedarf. Unsere Unternehmenskultur ist auf eine langfristige Partnerschaft mit unseren Mitarbeitenden ausgelegt.



Kontakt für Ihre Bewerbung

Kathrin Grund
Dornäckerweg 18 | 74653 Künzelsau
07940/98120-14 | jobs@bdg-online.de

