

## Stellenbeschreibung Vertriebsingenieur Elektronik-Messtechnik:

<b>Stellenbezeichnung</b>	Vertriebsingenieur
<b>Unterstellung</b>	Geschäftsleitung (GL) bzw. deren Vertretung
<b>Überstellung</b>	Zurzeit nicht zutreffend
<b>Zeichnungsberechtigung</b>	i.A (im Auftrag)
<b>Stellvertretung für</b>	andere Vertriebsingenieure
<b>Stellvertretung durch</b>	andere Vertriebsingenieure
<b>Zielsetzung der Stelle</b>	Erzielung eines guten Bekanntheitsgrades des Unternehmens in Deutschland und Erreichung eines höchstmöglichen und dauerhaften Umsatzes bei optimalem Ertrag und größtmöglicher Zufriedenheit der Kunden
<b>Voraussetzungen</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Solide elektrotechnische und / oder elektronische Kenntnisse</li><li>• Ausbildung in einem Beruf der Elektrotechnik, Elektronik, Nachrichtentechnik (Techniker, Ingenieur) oder einschlägige Berufserfahrung im technischen Vertrieb hochwertiger Messgeräte für elektrische Größen</li><li>• Beherrschung der deutschen Sprache auch für technische Fachausdrücke + Kenntnisse der englischen Sprache</li><li>• Französische Sprachkenntnisse von Vorteil</li></ul>
<b>Arbeitsgebiet (geogr.)</b>	gesamte Bundesrepublik Deutschland, eine Feinabstimmung nach Postleitzahlen-Gebieten wird nach der Einarbeitung erfolgen (ca. 6 Monate)
<b>Arbeitszeiten</b>	40 Stundenwoche von 08h00 bis 12h00 und von 13h00 bis 17h00. Die nötigen An- und Ab-Reisezeiten gehören nicht zur aktiven Arbeitszeit.

## Aufgaben allgemein

- Vertrieb aller Produkte des Lieferprogramms
- Akquisition von Neukunden
- Marktbeobachtung und Information (Vorschläge) an die GL
- Zur Erreichung der Zielsetzung und Bewältigung der Aufgaben wird eine etwa 50% der Arbeitszeit einnehmende Reisetätigkeit notwendig sein.

## Aufgaben im Einzelnen

- Beratung (telefonisch, schriftlich und persönlich)
- Vorführung der Mess- und Prüfgeräte / Systeme
- Erarbeitung technischer Aufgabenlösungen und Erstellung von Angeboten (über die zentrale BDE Software von Sage)
- Akquisition bzw. Neukunden Gewinnung
- Neugeräte-Überprüfung, Durchführung kleiner Modifikationen und Reparaturen
- Messebeteiligung, Planung und Standdienst
- Erarbeitung von Vorschlägen für den Verkauf und für die Technik (Hard und Software) entsprechend der Zielsetzung
- Mithilfe bei der jährlichen Absatzplanung
- Bei Büro-Tätigkeiten Mithilfe der Bewältigung des Tagesgeschäfts.