

Unsere Auftraggeberin ist ein renommiertes, mittelständisches Vorarlberger Unternehmen, das an mehreren nationalen und internationalen Standorten qualitativ hochwertige Baugruppen in größeren Serien für namhafte Automobilhersteller produziert. Das Unternehmen ist eine der ersten Adressen für die anspruchsvolle Klientel und hat die Weichen für eine erfolgreiche Zukunft gestellt. Ein Garant für diesen Erfolg ist u.a. auch der strategisch ausgelegte Salesbereich. Zur Ergänzung dieses Teams suchen wir Sie als

## Vertriebsingenieur (w/m)

für technisch anspruchsvolle Produkte

Sie sind verantwortlich für den Vertrieb der Lösungen und Systeme in Ihrem Kundensegment und sichern durch den kontinuierlichen und zielgerichteten Marktausbau nachhaltig den Unternehmenserfolg. Der Aufgabenbereich umfasst den gesamten Prozess, von der ersten Herstellung eines Kundenkontaktes über die technische Bearbeitung von Anfragen, ersten Lösungsvorschlägen, Machbarkeitsanalysen, Angebotserstellung bis hin zum Vertragsabschluss. Gemeinsam mit einem Team von Kollegen analysieren Sie den jeweiligen kundenspezifischen Bedarf und erarbeiten intelligente und auf die Kundenanforderungen angepasste Lösungen. In dieser Funktion betreuen und beraten Sie nicht nur den bestehenden Kundenstamm, sondern gewinnen neue und interessante Kunden hinzu. Permanente Markt- und Wettbewerbsbeobachtung sind dabei für Sie genauso selbstverständlich wie umfassende Kundenbetreuung.

Sie bringen ein abgeschlossenes Studium im Bereich Maschinenbau, Automation, Mechatronik oder eine vergleichbare Ausbildung mit. Erfolgskritisch und damit wichtige Voraussetzung sind mindestens 3 Jahre Erfahrung im technischen Vertrieb. Diese Stelle erfordert verhandlungssichere Englischkenntnisse und eine Reisebereitschaft von ca. 50%. Ihre sympathische Art, Ihre fachliche Kompetenz und Ihre kundenorientierte Denkweise machen Sie zu einem geschätzten Ansprechpartner für unsere Kunden und Partner. Professionelles und sicheres Auftreten, Kommunikationsfähigkeit und analytische Stärke runden Ihr Profil ab.

Wenn Sie gleichermaßen Spaß an Technik und Vertrieb haben und es verstehen, Menschen mitzunehmen und zu überzeugen, sind Sie hier richtig. Es erwartet Sie eine langfristige Perspektive mit der Chance, in einem bestens etablierten Unternehmen die Weichen für die Zukunft mit zu stellen. Werte wie Innovationsgeist und Zuverlässigkeit, reger Austausch und insbesondere Wertschätzung für die persönlichen Stärken der Mitarbeiter sind kennzeichnend für die Unternehmenskultur. Abgerundet wird das Angebot durch eine attraktive Vergütung wozu auch ein Firmen-PKW gehört. Interessenten sind eingeladen, sich bei Herrn Sojer unter [a.sojer@as-beratung.at](mailto:a.sojer@as-beratung.at) zu bewerben.

**A. Sojer GmbH**

Personal- und Unternehmensberatung



Am Garnmarkt 3 | 6840 Götzis  
Tel. 05523/57261 | [as-beratung.at](http://as-beratung.at)