

Your Global Growth in Machine Vision

Unser Mandant ist ein stetig wachsendes High-Tech-Unternehmen, das in mehreren Imaging-Bereichen Technologie- und Marktführer ist. Mit einem Umsatz von über 2 Mrd. \$ bietet Ihnen das Unternehmen Sicherheit und vielfältige Entwicklungsmöglichkeiten. Zugleich können Sie in einer europäisch, mittelständisch geprägten Unternehmenseinheit Ihre eigenen Ideen und Ihre Persönlichkeit erfolgreich einbringen.

Im Zuge der Wachstumsstrategie suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

Sales Manager¹ Zentraleuropa, Bildsensoren

Hier können Sie bereits existierendes Geschäft mit Unternehmenskunden als zentraler Vertriebsmanager ausbauen. Mit der starken Marke unseres Mandanten im Rücken erobern Sie den großen zentraleuropäischen Markt der Automatisierungstechnik, Logistik, Medizintechnik, Raumfahrt und weiteren Wachstumsbranchen! Hierfür steht Ihnen ein breites Portfolio an Bildsensoren zur Verfügung sowie das Angebot von kundenspezifischen Sensorentwicklungen.

Über Vision Markets

Vision Markets ist das weltweit führende Business Consulting Unternehmen mit ausschließlichem Fokus auf den Bereich Machine Vision und Commercial Imaging. Unternehmen und Professionals dieser Branchen vertrauen auf unsere Marktexpertise, technologisches Know-how und unsere jahrzehntelange Erfahrung im Recruitment von hochqualifizierten Fach- und Führungskräften.

Ihre Aufgaben

- Sie betreuen Bestandskunden wie z.B. Hersteller von Machine Vision Kameras, medizinischen Geräten und Logistik-Lösungen in der Zielregion und bauen die Geschäftsbeziehungen aus.
- Sie identifizieren und gewinnen strategisch wichtige Neukunden für Bildsensoren.
- Sie analysieren die Markt-, Kunden- und Wettbewerbssituation und leiten daraus Maßnahmen zur Optimierung der Vertriebsstrategie ab. Durch Ihre strukturierte Arbeitsweise verfolgen Sie systematisch Ihre Vertriebsziele.
- Ihre Kollegen aus den Bereichen Marketing, Field Application Engineering, Entwicklung sowie Ihrem Vertriebsteam unterstützen Sie und freuen sich auf die enge Zusammenarbeit mit Ihnen.

¹ Kandidaten aller Geschlechter werden gleich behandelt

Was Sie mitbringen

- Ein erfolgreich abgeschlossenes Studium (Bachelor/Master) mit technischem oder betriebswissenschaftlichem Schwerpunkt.
- Ca. 5 bis 10 Jahre Erfahrung im B2B-Vertrieb von high-tech Produkten oder Dienstleistungen bei multi-nationalen Unternehmen in der D/A/CH-Region. Zusätzliche Vertriebserfahrung in Osteuropa ist von Vorteil.
- Zielsicheren Instinkt für neue Märkte, hohes Engagement im Aufbau von Geschäftsbeziehungen mit Neukunden und Ausdauer bis zum erfolgreichen Abschluss des Verkaufsprozesses
- Konsequente Verfolgung von Vertriebszielen mit nachweislichen Erfolgen im Geschäftsausbau
- Sehr gutes Verhandlungsgeschick auch auf Geschäftsleitungsebene, Überzeugungsstärke sowie ein souveränes, sicheres Auftreten zeichnen Sie aus.
- Sie verfügen über sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift.
- Sie sind reisebereit innerhalb der D/A/CH-Region und benachbarten Staaten Osteuropas.

Das erwartet Sie

- Ein hochinnovatives Umfeld bei einem führenden Player der globalen Imaging-Industrie
- Ein abwechslungsreicher Tätigkeitsbereich mit immer neuen Anwendungsbereichen in verschiedensten Branchen
- Ein Team hochmotivierter Kollegen, die viel Wert auf Kooperation legen
- Ein attraktives Gehalts- und Bonuspaket inkl. Firmenwagen zur privaten Nutzung
- Ein langfristig sicheres, abwechslungsreiches und von Eigenverantwortung geprägtes Arbeitsumfeld bei einem finanzstarken Weltkonzern.
- Sehr gute Entwicklungsmöglichkeiten auf nationaler und internationaler Ebene innerhalb der Unternehmensgruppe mit vielen mittelständischen Einheiten
- Eigenverantwortliches und flexibles Arbeiten auch im Home-Office sowie Umsetzung eigener Ideen

Sind Sie bereit, Bildsensoren in die spannendsten Anwendungen zu bringen?

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung unter Angabe des frühestmöglichen Eintrittstermins. Aufgrund des internationalen Umfelds unseres Kunden möchten wir Sie bitten, Ihre Bewerbung in Englisch zu übermitteln.

Bitte senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen an

Bernhard Hofer, recruitment@markets.vision

Ich freue mich auch auf Ihre Fragen!

Sie erreichen mich unter +49 176 9693 4721

Vision Markets ist die erste Wahl für Ihre Karriere in der Machine Vision Industrie.



Your global growth in Machine Vision

Vision Markets GmbH
Business Consulting in Machine Vision

Ganghoferstr. 13, D-82291 Mammendorf
recruitment@markets.vision