

Your Global Growth in Machine Vision

Unser Mandant ist weltweit führend im Bereich **Hyperspectral Imaging** – einem der größten Trends in der wachstumsstarken Machine-Vision-Branche. Das mittelständisch geprägte und stetig wachsende Unternehmen ist Teil eines globalen Konzerns mit einem Umsatz von über 7 Mrd. €. Dieser bietet Ihnen die Sicherheit eines Weltkonzerns und zugleich die Möglichkeit, Ihre eigenen Ideen und Ihre Persönlichkeit erfolgreich einzubringen.

Im Zuge des strategischen Wachstums suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

Regional Sales Manager¹ Deutschland

Hier können Sie als zentraler Vertriebsmanager das bereits existierende Geschäft mit Unternehmenskunden ausbauen. Sie genießen viele Freiheiten und gestalten Ihren individuellen Weg zum Erfolg. Schöpfen Sie aus dem Anwendungspotential verschiedenster spannender Branchen: Produktionsautomatisierung, Ernährung, Pharmazie, Recycling u.v.a.m.! Hierfür steht Ihnen ein breites Portfolio an state-of-the-art Hyperspektral-Komponenten sowie ein kompetentes Team an Applikationsingenieuren und Spezialisten zur Verfügung.

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 die Bestandskunden in Deutschland und bauen die Geschäftsbeziehungen weiter aus.
- Sie gewinnen strategisch wichtige Neukunden für hyperspectral Imaging Komponenten und Lösungen.
- Sie beantworten Kundenanfragen, führen Produktpräsentationen durch und unterstützen Kunden bei der Umsetzung komplexer Applikationen.
- Sie analysieren die Markt-, Kunden- und Wettbewerbssituation und leiten daraus Maßnahmen zur Optimierung der Vertriebsstrategie ab.

¹ Kandidaten aller Geschlechter werden gleich behandelt

Was Sie mitbringen

- Ein erfolgreich abgeschlossenes Studium (Bachelor/Master) mit technischem Schwerpunkt wie Ingenieurwissenschaften, Optik, Physik oder eine vergleichbare Ausbildung sind die optimale Voraussetzung.
- Als Sales Engineer/Manager, Key Account Manager oder Product Manager haben Sie bereits relevante Praxiserfahrung im Vertrieb von Machine Vision Komponenten wie z.B. Kameras oder Bildsensoren gesammelt.
- Gutes Verhandlungsgeschick, Überzeugungsstärke sowie ein souveränes, sicheres Auftreten zeichnen Sie aus.
- Sie wollen die Verantwortung für das Geschäft unseres Kunden in Deutschland übernehmen und das Wachstum vorantreiben.
- Sie verfügen über sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift.

Das erwartet Sie

- Ein hochinnovatives und ausgesprochen kollegiales Umfeld bei einem Marktführer der globalen Imaging-Industrie.
- Sehr gute Entwicklungsmöglichkeiten auf nationaler und internationaler Ebene – der Aufbau eines Vertriebsteams ist die Perspektive.
- Ein sehr attraktives Gehalts- und Bonuspaket inkl. Firmenwagen zur privaten Nutzung.
- Ein langfristig sicheres und abwechslungsreiches Arbeitsumfeld bei einem finanzstarken Weltkonzern.
- Freiraum zur Umsetzung eigener Ideen.
- Eigenverantwortliches und flexibles Arbeiten, auch im Home-Office.
- Ein umfangreiches Aus- und Weiterbildungsprogramm in Technologie und Methodik.

Sind Sie bereit, die Verantwortung für den Vertrieb in Deutschland zu übernehmen ?

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

Bitte senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen an:

Bernhard Hofer, recruitment@markets.vision

Sehr gerne erläutere ich Ihnen Näheres zu dieser spannenden Position.

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.

VISION
MARKETS

Your global growth in Machine Vision

Vision Markets GmbH
Recruitment | Strategy | M&A | Marketing

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