

## Project Manager/Sales im Bereich High-Tech Materialprüfung (w/m/d)

From Innovation to Market Success: Beraten Sie unsere Kunden bei hochkomplexen technischen Lösungen und bringen Sie Ihr technisches Know-how in eine spannende Vertriebsrolle.

### IHRE AUFGABEN

- **Verkauf technischer High-Tech-Lösungen** im Bereich **kontaktlose, zerstörungsfreie Materialprüfung** für die Luft- und Raumfahrt, Automotive und Mikroelektronik
- **Aufbau und Betreuung internationaler Kundenbeziehungen** – von der **Erstansprache** bis zum **Vertragsabschluss**
- **Übersetzung von Kundenanforderungen in technische Lösungen**: Sie verstehen die Technik und verkaufen ihren Nutzen
- **Direkte Umsatzverantwortung**: Sie treiben den **Verkaufsprozess** aktiv voran, von der **technischen Präsentation**, über die **Machbarkeitsstudie, Demonstrationen** bis zum **Deal**
- **Erkennen und Entwickeln neuer Geschäftsfelder**
- Gestaltung von **Vertriebsstrategien, Präsentation bei Messen und Veranstaltungen**
- Enge Zusammenarbeit mit **Produktmanagement, Marketing und Applikationstechnik**

### IHR PROFIL

- **Abgeschlossene technische Ausbildung** (Uni, FH) – z. B. Physik, Materialwissenschaften, Maschinenbau o. Ä.
- Vorzugsweise bereits **Berufserfahrung** im industriellen Umfeld
- **Vertriebserfahrung** oder klarer Wille, in den **technischen Vertrieb** einzusteigen
- **Unternehmerisches Denken**, Abschlussorientierung und Freude am wirtschaftlichen Erfolg
- **Technisches Verständnis** von Fertigungsprozessen und **Erfahrungen im Bereich der zerstörungsfreien Materialprüfung** von Vorteil
- Fähigkeit, **komplexe technische Lösungen** klar und **überzeugend zu präsentieren**
- **Hands-on-Mentalität und gewinnendes Auftreten**: Sie bauen Beziehungen, Märkte und Geschäftsfelder aktiv auf
- **Reisebereitschaft, Eigenmotivation und Begeisterung** für Technologie und Kundenkontakt
- **Ausgezeichnete Deutsch- und Englischkenntnisse**

### WIR BIETEN

- Eine **einzigartige Technologieplattform**, ausgezeichnet mit **internationalen Preisen** und klarer USP
- **Gestaltungsfreiheit** in einem **innovationsgetriebenen Umfeld**
- Eine **technologisch spannende Vertriebsrolle** mit **direktem Markteinfluss** und **Provisionsmodell**
- Ein **internationales Netzwerk** aus Kunden und Partnern in **Aerospace, Automotive und Microelectronics**
- **Attraktive Vergütung** mit **variablem, erfolgsorientiertem Anteil** (Mindestgehalt gemäß KV ab EUR 50.000,- brutto/Jahr, mit Bereitschaft zur Überzahlung nach Qualifikation und Erfolg).