

Vertriebsingenieur MSR-Technik (m/w/d)

Zuhause in der Welt der Mess-, Steuerungs- und Regelungstechnik.

Unsere Kunden in Deutschland und im angrenzenden Ausland verlassen sich seit über 30 Jahren auf unsere Prozess-Messtechnik und massgeschneiderten Systeme sowie auf unsere Engineering-Dienstleistungen einschließlich der Qualifizierungs- und Validierung von Anlagen. Kalibrier- und Wartungsdienstleistungen runden unseren verlässlichen After-Sales-Service ab. Wertschöpfungs- und Produktionsprozesse werden durch unseren Beitrag sicherer, reproduzierbarer und beherrschbarer und unsere Kunden damit erfolgreicher.

In diesen Bereichen Produkte, Systeme und Dienstleistung wollen wir den Umsatz markant steigern. Zusätzlich zu den bestehenden Standorten in Bad Nenndorf, Niedersachsen und Sprockhövel, Nordrhein-Westfalen werden wir 2021 einen weiteren Standort in Süddeutschland aufbauen.

Auch im Zuge des Technologietransfers in allen Bereichen der Industrie erkennen Sie die Anforderungen unserer Kunden und entwickeln Lösungen und Konzepte und bauen den Dienstleistungs- und After Sales Service deutlich aus.

Sie berichten direkt an den Geschäftsführer.

Ihr Verantwortungsbereich

- Vertrieb von anwendungsspezifischer Mess-, Steuerungs- und Regeltechnik und Lösungen
- Auswahl und Verkauf von kundenspezifischer Sensorik für unterschiedliche Prozesse der Verfahrens- und Energietechnik als auch im Bereich Food & Drug
- Durchführen von Kundenpräsentationen und Schulungen zum Thema Mess-, Steuerungs- und Regel-Lösungen allgemein und unseres Leistungsangebots im Speziellen
- Ausbauen der Marktposition in Deutschland sowie Umsatz- und Ertragsverantwortung im Aufgabengebiet
- Erkennen von Chancen in den neuen Technologien und Verfahren sowie Mitarbeit in der Leistungsentwicklung und in der Beschaffung der entsprechenden Produkte
- Diese Tätigkeit fordert hohe Reisebereitschaft, vorwiegend in Deutschland, zeitweise in der Schweiz oder im nahen Europa

Ihre Persönlichkeit

- Ingenieur / Techniker im Bereich Elektrotechnik / Automatisierungstechnik.
- Mehrjährige Erfahrung im Vertrieb von technisch anspruchsvollen Dienstleistungen und Produkten der Mess-, Steuerungs- und Regelungstechnik.
- Hohe Kundenorientierung.
- Kenntnisse im Umgang mit Kalibrierung, Qualifizierung und Validierung.
- Kenntnisse in der Wärmebehandlung sind von Vorteil.
- Sie sind im Bereich der MSR gut vernetzt.
- Zusammenarbeit mit Hochschulen und Forschungseinrichtungen
- Erfahrung in der Erstellung von Konzepten und Lösungsvorschlägen.
- Ziel-, ergebnisorientierte und umsetzungsstarke Persönlichkeit mit Fokussierung auf kontinuierliche Entwicklung der Absatzmärkte.
- Abschluss- und verhandlungssicher.
- Fähigkeit zur Selbstorganisation und zielorientierte Arbeitsweise.
- Verantwortungsvoller, zuverlässiger und loyaler Sparringpartner für die Geschäftsführung und Mitarbeitenden.
- Erfahrung in industrieller Automatisierung, predictive Maintenance, IIoT
- Deutsch in Wort und Schrift und gute Englischkenntnisse.

Ihre Perspektiven

- Mitgestaltung der weiteren Zukunft mit interessanten Geschäftsmodellen in aufstrebenden Märkten.
- Teil werden einer erfolgreichen und gepflegten Firmenkultur.
- Erfolgsorientierte Anstellungsbedingungen, wie Geschäftswagen zur privaten Nutzung

Ihre nächsten Schritte

Bitte bewerben Sie sich [HIER](#) oder senden Sie die Bewerbungsunterlagen an bax@bax-gmbh.de. Gerne nehmen wir auch Video-Botschaften entgegen.

Herr Rüdiger Bax, Geschäftsführer, erteilt gerne weitere Auskünfte.

Bax Engineering GmbH
Rodenberger Allee 4
31542 Bad Nenndorf, Deutschland
+49 5723 9464-0
info@bax-gmbh.de
www.bax-gmbh.de