



Mitarbeiter gesucht (m/w/d) im technischen Vertrieb

Senior Technical Sales Representative

Über uns:

EFFILUX ist ein Unternehmen mit Sitz in Frankreich, das 2009 von Experten für Beleuchtungs-, Optik- und Photonik Lösungen für die industrielle Bildverarbeitungsindustrie gegründet wurde.

Unsere Kunden sind **Systemintegratoren, Maschinenbauer, OEMs** sowie **Endkunden** in **Deutschland** und in **Österreich**, die in unterschiedlichen Branchen tätig sind (Automobil, Lebensmittel, Pharma, Packaging, Solar, Papier, Stahl, Biologie, Luftfahrt, Kosmetik, usw.). Die Beleuchtungslösungen von **EFFILUX** sind für ihre Flexibilität und Benutzerfreundlichkeit bekannt.

Unser **Mehrwert** liegt in **Innovation, Design und Engineering** von Lösungen mit **LEDs, Optik, Elektronik und Mechanik**, die den Bedürfnissen der Kunden am besten entsprechen. Alle unsere Produkte werden in Paris bei der Muttergesellschaft **EFFILUX FRANCE** entwickelt und gefertigt. Mit über **50 Mitarbeitern** und Niederlassungen in Deutschland und in Frankreich, ist **EFFILUX** einer der **Marktführer in Europa**.

Im Juni 2017 wurde die Vertriebsgesellschaft **EFFILUX GmbH** für den deutschsprachigen Raum gegründet. Durch unsere **erfolgreiche Entwicklung** in Deutschland suchen wir **Verstärkung** im Vertrieb!

www.afilux.de

Welche Aufgaben erwarten Dich?

- Betreuung und Ausbau von definierten Bestandskunden
- Mitwirkung an der strategischen Entscheidung über die Vertriebs- und Gebietsstrategie in Deutschland
- Suche nach neuen Kunden (Systemintegratoren, Maschinenbauer, OEMs)
- Technische Unterstützung bei der Beantwortung von Kundenanfragen
- Technische und kaufmännische Anfrage- und Angebotsbearbeitung
- Technische Kundenberatung bei der Auswahl optimaler Komponenten
- Verantwortlich für den deutschen Markt
- Projektbetreuung zusammen mit der Applikations-/ Entwicklungsabteilung
- Pre-Sales/After-Sales technische Unterstützung
- Regelmäßige Kundentermine Außendienst (Vorstellung der Standardprodukte, Tests, Projekt-Meetings)
- Vertretung des Unternehmens auf Messen und Veranstaltungen

Was bieten wir Dir?

- Zusammenarbeit mit dem Vertriebsmanager und mit dem Vertriebsteam
- Home-Office
- Regelmäßige Team-Meetings in Köln/Hürth
- Dienstwagen
- Schulungen/Meetings mit dem Team (International Sales, Entwicklung, Marketing) in Paris (Hauptsitz)
- Eine Position mit Kontakt zu allen Unternehmensbereichen
- Flache Unternehmensstrukturen
- Die Chance, Strukturen, Prozesse und Kommunikationswege mitzugestalten

Dein Profil:

- Techniker/ Studium (z.B. Bildverarbeitung, Physikalische Technik, Elektrotechnik, Mechatronik, Wirtschaftsingenieurwesen oder Maschinenbau), sowie Erfahrung in der Bildverarbeitung wünschenswert
- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb technischer Produkte
- Management-Skills um auch ein Team in Deutschland aufzubauen
- Analytisches und systematisches Denken, um den Kunden auch in der Design-In-Phase technisch beraten zu können
- Exzellente Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten
- Vertriebsorientiertes und sicheres Auftreten gegenüber dem Kunden sowohl am Telefon als auch vor Ort
- Zu Deinen Stärken gehören Beratungskompetenz und Kundenorientierung sowie Engagement, Selbständigkeit und auch Teamgeist
- Gute Englischkenntnisse
- Reisebereitschaft

Jetzt bewerben:

Zögere nicht bei Fragen Guillaume EBERHARDT anzurufen: +49 (0)176 70 246 019.

Lebenslauf und Bewerbungsschreiben: Jobs@effilux.de