



Mitarbeiter gesucht (m/w/d) im technischen Vertrieb
Senior Technical Sales Representative / Süddeutschland
(Home Office)

Über uns:

Die EFFILUX GmbH stellt LED-Beleuchtungen für die Bildverarbeitung mit innovativen optischen Lösungen her. Wir bieten Standardprodukte sowie Sonderanfertigungen an. Wir bringen LED und Optik zusammen um flexible und leistungsstarke Beleuchtungen zu entwickeln.

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.).

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 40 Mitarbeitern und Niederlassungen in Deutschland und in Frankreich, ist EFFILUX einer der Marktführer in Europa.

EFFILUX hat vor 5 Jahren eine Niederlassung in Köln eröffnet und wurde dann im Juni 2017 zu einer eigenständigen Vertriebsgesellschaft der EFFILUX GmbH. Durch unsere erfolgreiche Entwicklung in Deutschland suchen wir Verstärkung im Vertrieb!

www.afilux.de

Welche Aufgaben erwarten Dich?

- Betreuung und Ausbau von definierten Bestandskunden
- 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
- 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 in Süddeutschland
- Regelmäßige Team-Meetings in Köln/Hürth
- Dienstwagen
- Schulungen/Meetings mit dem Team (International Sales, Entwicklung, Marketing) in Paris (Hauptsitz)
- Eine Position mit Kontakt zu fast allen Unternehmensbereichen
- Flache Unternehmensstrukturen
- Die Chance, Strukturen, Prozesse und Kommunikationswege mitzugestalten
- Über die vielseitigen und spannenden Aufgaben hinaus bieten wir Ihnen eine leistungsorientierte Vergütung und vielfältigste Karrierechancen.

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
- 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: kontakt@effilux.de