



Präzision in Serie. Mit Ihnen.

Gebauer hat sich auf Elektronik-Dienstleistungen spezialisiert, die sich durch besonders hohe Anforderungen an die Produktqualität auszeichnen. Für Kunden entwickelt, fertigt und bestückt unser Team elektronische und mechatronische Baugruppen, Geräte und Systeme unter anderem für die Medizintechnik. Flexibel, zuverlässig und seit über 40 Jahren immer „State of the Art“. Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir einen:

Technical Sales Manager m/w/d

Ihre Aufgaben

- Sie tragen die Umsatz- und Ertragsverantwortung für den konsequenten Ausbau des Kundenportfolios für technisch anspruchsvolle kundenindividuelle Lösungen für elektronische Komponenten.
- Sie betreuen die überwiegend nationalen Bestandskunden und bauen diese weiter aus und akquirieren Neukunden mit Schwerpunkt Medizintechnik.
- Sie werden im Innendienst von einer Vertriebsfachbearbeiterin unterstützt und sind in engem Austausch mit dem Launch-Manager für die Neuproduktumsetzung.
- Sie entwickeln und realisieren Vertriebsstrategien in enger Abstimmung mit dem Geschäftsführer.
- Sie führen Vertragsverhandlungen und tätigen Vertragsabschlüsse nach technischer und kaufmännischer Klärung in den Fachabteilungen.

Ihr Profil

- Sie bringen Erfahrung im kundenindividuellen Lösungsvertrieb, optimalerweise bereits im elektrotechnischen Umfeld, mit.
- Sie verfügen idealerweise über eine abgeschlossene technische Ausbildung im Bereich Elektrotechnik oder Mechatronik oder ein technisches Studium mit elektrotechnischem Inhalt.

- Sie zeigen Eigeninitiative und Selbstverantwortung sowie eigenständiges Arbeiten.
- Sie zeichnen sich durch überzeugende Kommunikations- und Präsentationsfähigkeit aus.
- Sie sind flexibel und sind gewohnt zu reisen.
- Sie können sich schnell in neue Geschäftsbereiche und Märkte einarbeiten.
- Sie weisen sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift vor, Englisch von Vorteil.
- Im fairen Umgang mit Ihren Geschäftspartnern sehen Sie die Grundlage für eine langfristig erfolgreiche und vertrauensvolle Zusammenarbeit.

Wir bieten

- einen sicheren unbefristeten Arbeitsplatz in einem erfolgreichen und krisensicheren Unternehmen
- abwechslungsreiche und anspruchsvolle Aufgaben
- ein flexibles Arbeitszeitmodell
- Gestaltungsfreiräume sowie vielfältige Möglichkeiten, am Erfolg des Unternehmens teilzuhaben
- Mitarbeitervergünstigungen, wie z.B. eine private betriebliche Krankenversicherung und Ökostrombonus
- ein positives Arbeitsklima sowie eine Kultur, die auf Eigenverantwortung und Vertrauen basiert