

VERTRIEBSINGENIEUR(IN)

Unternehmen

Invenio ist ein junges, im Jahr 2014 gegründetes Unternehmen, das internationale Geschäftsbeziehungen fördert. Im Rahmen unserer Geschäftstätigkeit vermarkten wir eine Software zur Verwaltung und Planung von Wartungsarbeiten an verschiedenen Ausrüstungselementen. Dieser Geschäftsbereich wächst kontinuierlich und erfordert deshalb für Deutschland seine(n) weiteren Ausbau durch eine(n) Vertriebsingenieur(in).

Mission

Ihre Aufgabe ist es, potenzielle Kunden zu identifizieren und diese bis zum Verkaufsabschluss sowie im Rahmen des Kundendienstes zu betreuen. Diese Tätigkeiten umfassen Terminvereinbarungen, die Identifizierung der Kundenbedürfnisse, die Erstellung von Kostenvoranschlägen, die Betreuung bis zum Verkaufsabschluss, die Einrichtung von Kundenkonten, die Schulung von Softwarenutzern und die Beantwortung von Fragen im Rahmen des Kundenservices. Sie planen Ihre Aktionen zur Kundenakquise und gehen dabei schrittweise und systematisch vor.

Profil

Der (Die) Kandidat(in) verfügt über einen vollwertigen Studienabschluss (Praktikum mit anschließender Einstellung ist möglich) einer Hochschule oder Universität (5-jähriges Studium) mit technischer oder wirtschaftswissenschaftlicher Ausrichtung, wobei technische Elemente und Neugierde vorausgesetzt werden. Sie sind sehr dynamisch und können sich jederzeit den Situationen des Berufsalltags anpassen. Sie haben ein offenes Ohr für den Kunden, identifizieren seine Bedürfnisse und suchen diejenige Lösung, die seinen Anforderungen am besten entspricht. Ihr oberstes Ziel ist die Zufriedenheit des Kunden und Sie zeichnen sich durch Geduld und Einfallsreichtum aus, um Ihre Kontakte und Verkaufschancen zu vermehren. Sie sind engagiert und arbeiten autonom, um Ihre Ziele zu erreichen. Der (Die) Kandidat(in) spricht idealerweise Englisch und Französisch, um die interne Hinführung auf seine Aufgaben im Exportbereich zu erleichtern.

Kontakt

Der Arbeitsplatz befindet sich im Zentralsass (bei Sélestat), regelmäßige Reisen nach Deutschland und – je nach Profil des Kandidaten – nach Frankreich (50 % der Arbeitszeit).