



<https://witt-solutions.de/job/technischer-vertrieb-schutzsysteme-3/>

Technischer Vertrieb (m/w/d) Übergeordneter DC Schutz Systeme im Innendienst

Beschreibung

Für unser sehr renommiertes Technologie-Unternehmen für Messtechnik und Bahnschutzeinrichtungen suchen wir einen Mitarbeiter im **Vertrieb (m/w/d) Übergeordneter DC Schutz Systeme im Innendienst**, zur Verstärkung unseres tollen, kollegialen, engagierten und freundlichen Team.

Als Teil unseres Teams unterstützt du uns bei der technischen Beratung unserer Kunden am Telefon, per E-Mail und virtuellen Video-Calls. Gemeinsam im Team erarbeiten wir die passende Systemlösung für unsere nationalen und internationalen Kunden.

Durch die flachen Hierarchieebenen und den regelmäßigen Jour Fixe Meetings, berichtest Du direkt der Geschäftsleitung und gestaltest so die Zukunft des Unternehmen direkt mit.

Zuständigkeiten / Hauptaufgaben

Technische Beratung bei Kundenanfragen und Ausarbeitung von technischen Konzepten, Kalkulation und Angebotserstellung.
Unterstützung Projektabwicklung und -management.
Mitarbeit bei Angebots Management / Monitoring Ausschreibungsportalen.
Ideengeber bei der Entwicklung von Produkt und Business-Strategie.
Persönliche Mitwirkung bei inhouse Terminen, Messen sowie open house Veranstaltungen.
Artikel und Stammdatenpflege.

Qualifikationen / Anforderungen

Eine abgeschlossene elektrotechnische Berufsausbildung Idealerweise ein Studium.
Idealerweise Kenntnisse von elektrischen Eisenbahninfrastrukturen.
Solide Kenntnisse Office Paketen, sowie idealerweise CRM- und ERP-System.
Gute schriftliche Ausdrucksweise in deutsch und englisch, idealerweise noch weitere Sprachen.

Fähigkeiten

Technische Affinität und ein gesundes Maß an Vertriebsaffinität
Erfahrung und Kenntnisse im Bereich IT-Systeme, IoT, Energieversorgung.
Organisationsgeschick, lösungsorientiertes Vorgehen und strukturierte Arbeitsweise.
Du bist wissbegierig und arbeitest Dich in neue Themenfelder schnell ein.
Du bist ein Teamplayer mit ausgeprägter interkultureller & sozialer Kompetenz.

Leistungen der Anstellung

Intensive Einarbeitung (onboarding) und ein Miteinander auf Augenhöhe.
Modernes IT-Equipment wie CRM, ERP Systeme und Kommunikationssysteme.
Regelmäßige Schulungen, Feedback Gespräche sowie Team Events.
Flachen Hierarchien im Familien Unternehmen.
Gute persönliche Entwicklungsperspektiven.

Arbeitgeber

WITT Solutions GmbH

Arbeitspensum

Vollzeit, Teilzeit

Start Anstellung

ASP

Dauer der Anstellung

unbefristet

Industrie / Gewerbe

Elektronik / Elektrotechnik

Arbeitsort

Dyrotzer Ring 3, 14641,
Wustermark, Brandenburg,
Deutschland

Arbeitszeiten

- 8-Stunden 40 Stunden /Woche (Flexible Arbeitszeiten)
- Keine Wochenenden
- (Teil) Home Office nach Einarbeitung Möglich

Gültig bis

31.12.2024

Veröffentlichungsdatum

11. Oktober 2024

Ein unbefristetes Arbeitsverhältnis in einer zukunftssicheren Branche mit besten beruflichen Aussichten beim Marktführer.

Betriebliche Weiterbildung

Kostenfreie Getränke (Kaffee, Tee und Wasser)

Erfolgsbeteiligung

Betriebsferien

Firmenhandy

Zusatzzahlungen

Kostenloser Parkplatz