

Zu Verstärkung unseres Teams, suchen wir Dich zum nächstmöglichen Zeitpunkt als...

## (Junior) Vertriebsingenieur / Technischer Vertrieb im Außendienst für die Region Koblenz / Trier (m/w/d)

### Über uns:

Die igus GmbH ist ein inhabergeführtes Unternehmen mit Hauptsitz im Großraum Köln. Als „Hidden Champion“ sind wir ein internationaler agierender Hersteller von technischen Produkten aus Hochleistungskunststoffen. Unsere Produkte sind vielseitig und lassen sich in über 50 verschiedenen Branchen wiederfinden. Die Kommunikation zwischen unseren weltweit über 4.600 Mitarbeiter:innen ist persönlich und unkompliziert, denn alle sind per Du. Budgets kennen wir nicht, weil wir schnell und an die jeweilige Situation angepasst entscheiden. Wir schaffen unseren Erfolg über den Erfolg unserer Kunden - nachhaltig und schon bald CO2 – neutral.

### Deine Aufgaben:

Als Sales Engineer im Außendienst vertrittst Du unseren Produktbereich Kunststoff-Lagertechnik mit Gleitlagern, Linearführungen, 3-Druck u.v.m.

- Die Entwicklung und Umsatzsteigerung Deines Verkaufsgebietes liegt in Deiner Verantwortung.
- Die Betreuung von unseren Bestandskunden in einem bereits etablierten Vertriebsgebiet bereitet Dir große Freude.
- Du zeigst Deinen Kunden auf, wo sie unsere Produkte einsetzen können, damit deren Kosten reduziert und / oder ihre Technik verbessert werden.
- Die Organisation Deiner Besuche gestaltest Du selbständig und effizient an einem Tag pro Woche im Homeoffice (Montag).
- An 4 Tagen pro Woche startest Du von zu Hause aus zu Deinen Besuchstouren im Verkaufsgebiet. Unsere Gebiete sind so aufgebaut, dass Du am Nachmittag wieder zu Hause bist - Reisebereitschaft ist nicht notwendig.
- Der Fokus Deines Arbeitsalltags liegt auf der Beratung unserer Kunden. Der Vertriebsinnendienst unterstützt Dich bei allen Aufgaben der Auftragsabwicklung.

### Dein Profil:

- Du hast ein erfolgreich abgeschlossenes technisches oder kaufmännisches Studium und / oder eine abgeschlossene Ausbildung - gerne mit Weiterbildung zum Techniker oder hoher technischer Affinität.
- Die Zufriedenheit und der Erfolg unserer Kunden stehen für Dich an oberster Stelle.
- Du hast einen ausgeprägten Servicegedanken.
- Dein Arbeitsalltag ist geprägt von Eigenverantwortung sowie einer zielorientierten Arbeitsweise.
- Du hast ein hohes Interesse an technischen Anwendungen, innovativer Technologie und der Industrie 4.0.

### Was wir Dir bieten:

- Eine vielfältige und innovative Produktpalette mit Anwendungsmöglichkeiten in nahezu allen Branchen
- Attraktive Rahmenbedingungen wie Urlaubs- und Weihnachtsgeld, Erfolgsbeteiligung, 30 Tage Urlaub und vermögenswirksame Leistungen
- Dienstwagen ab dem 1. Tag - auch zur privaten Nutzung
- Ein umfangreiches Einarbeitungsprogramm in unserer Zentrale in Köln, um Dich bestmöglich auf Deine neue Herausforderung vorzubereiten
- Gute berufliche Entwicklungschancen bei einem „Hidden Champion“ und Weiterbildungsmöglichkeiten in unserer igus Akademie
- Arbeiten aus dem Homeoffice heraus - Die benötigte Ausstattung hierfür (z.B. Laptop, Handy, iPad) erhältst Du natürlich von uns
- Enge Zusammenarbeit mit dem Vertriebsinnendienst und dem regionalen Vertriebsleiter vor Ort im Rahmen einer offenen und persönlichen Kommunikationskultur



**Mara Reichling**

„Sich bei uns zu bewerben ist ganz einfach. Solltest Du trotzdem noch Fragen haben, dann melde Dich gerne bei mir.“



+49 2203 9649-7917