

MEILENSTEINE SETZEN ALS #IMSExpert

Im Jahr 1980 gegründet, ist die IMS Messsysteme GmbH heute der Weltmarktführer für Röntgen-, Isotopen- und optische Messsysteme mit Hauptsitz in Heiligenhaus (NRW) sowie Niederlassungen rund um den Globus. Weltweit vertrauen uns TOP 20 der größten Stahl- und Aluminiumhersteller unseren innovativen, hochpräzisen Messsystemen und machen das Unternehmen zu einem echten Global Player.

Verstärken Sie unser Team Vertrieb zum nächstmöglichen Zeitpunkt als

Business Development & Sales Manager (m/w/i)

Ihre Aufgaben

- Akquisition von Neukunden sowie Betreuung und strategischer Ausbau bestehender Kundenbeziehungen
- Analyse von Kundenanforderungen und Entwicklung passgenauer technischer Lösungskonzepte in enger Zusammenarbeit mit den Fachbereichen
- Technische und kommerzielle Beratung unserer Kunden während des gesamten Vertriebsprozesses
- Erstellung, Nachverfolgung und Verhandlung von Angeboten sowie aktive Begleitung von Vertragsabschlüssen
- Identifikation neuer Geschäftsmöglichkeiten, Marktpotenziale und Anwendungsfelder
- Aufbau und Pflege nachhaltiger Kundenbeziehungen im In- und Ausland
- Repräsentation von IMS auf Fachmessen, Kundenveranstaltungen und bei Vor-Ort-Terminen
- Mitwirkung bei der Weiterentwicklung unserer Vertriebsstrategie sowie der Erschließung neuer Märkte

Ihre Qualifikationen

- Technische Ausbildung: Abgeschlossenes Studium (z. B. Maschinenbau, Mechatronik, Elektrotechnik, Informatik) oder eine vergleichbare Qualifikation
- Berufserfahrung: Mindestens 2-3 Jahre Erfahrung im technischen Vertrieb, idealerweise im Bereich Messtechnik, Oberflächeninspektion oder einer verwandten Industrie
- Fachkenntnisse: Kenntnisse in der industriellen Bildverarbeitung, Sensorik, oder Qualitätskontrolle sowie ein Grundverständnis für Maschinelles Lernen und KI-Lösungen
- Vertriebsstärke: Nachweisbare Erfolge im beratungsintensiven technischen Vertrieb sowie ausgeprägte Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten
- Sprachkenntnisse: Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse, weitere Sprachkenntnisse von Vorteil.
- Reisebereitschaft: Hohe nationale und internationale Reisebereitschaft

Ihre Vorteile

- **Strukturiertes Onboarding:** Patensystem, Einführungsveranstaltung für neue Mitarbeiter
- **Arbeitszeitgestaltung:** Mobiles Arbeiten und flexible Arbeitszeiten
- **Attraktive Bezahlung:** Urlaubs- und Weihnachtsgeld, Prämie für betriebliches Ideenmanagement, Zuschuss zur betrieblichen Altersvorsorge
- **Karriere & Weiterbildung:** IMS-Academy, E-Learning-Plattform, hausinterne Englischkurse
- **Gesundheit & Sport:** hauseigenes Fitnessstudio, Sauna, Kurse, Wandertage, Sportgruppen, Fußballplatz, E-Bike Leasing, externe Mitarbeiterunterstützung
- **Rundum versorgt:** Corporate Benefits Plattform, hauseigene Kantine, Firmen- und Teamevents, kostenlose Parkplätze, Ladesäulen für E-Autos, Grillhütte
- **IMS-Specials:** Bereitstellung eines Apartments für die Übergangszeit, betriebliche Krankenversicherung

Zeigen Sie uns, wer Sie sind.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihres möglichen Eintrittstermins.

SIE MÖCHTEN TEIL DES IMS TEAMS WERDEN? BEWERBEN SIE SICH JETZT ONLINE!

[Jetzt bewerben](#)

Für Fragen steht Ihnen Daniel Krüger
unter der Telefonnummer 02056 / 975-452 zur Verfügung.

IMS Messsysteme GmbH | Human Resources |
Dieselstraße 55 | 42579 Heiligenhaus | karriere.ims-gmbh.de