

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

Sales Manager (m/w/i) im technischen Vertrieb

Ihre Aufgaben

- Sie identifizieren und gewinnen neue Kunden und bauen bestehende Kundenbeziehungen mit technischem Verständnis und vertrieblichem Gespür weiter aus
- Sie analysieren Kundenanforderungen und entwickeln gemeinsam mit unseren Fachbereichen passgenaue technische Lösungskonzepte.
- Sie beraten unsere Kunden technisch und kaufmännisch über den gesamten Vertriebsprozess hinweg - von der ersten Anfrage bis zum Abschluss
- Sie erstellen Angebote, verfolgen diese konsequent nach und begleiten Verhandlungen sowie Vertragsabschlüsse aktiv
- Sie erkennen Marktpotenziale, erschließen neue Anwendungsfelder und finden die verborgenen zukünftigen Vertriebsprofis in Ihrem Netzwerk und bei unseren Kunden.
- Sie repräsentieren IMS bei Kunden, auf Fachmessen und bei Vor-Ort-Terminen im In- und Ausland.
- Sie bringen Ihre Ideen in die Weiterentwicklung unserer Vertriebsstrategie ein und unterstützen den Ausbau unseres technischen Vertriebs.

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