

Wir, die RICKMEIER GmbH, stehen seit mehr als 100 Jahren für innovative Pumpentechnologie und zählen zu den weltweit führenden Herstellern von Zahnradpumpen, Ventilen und Ölversorgungssystemen. An unserem Standort in Balve/Südwestfalen sind wir Teil einer der stärksten Industrieregionen in Deutschland, mitten im Sauerland.

Als Familienunternehmen in vierter Generation, geführt durch unsere Unternehmensleitung Frau Christiane Schulz, stellen wir uns gemeinsam, mit mehr als 230 Mitarbeitern, dem industriellen Wandel und der damit verbundenen Produkt- und Unternehmensentwicklung.

Im Rahmen unserer weiterführenden Internationalisierung und dem Ausbau unserer weitreichenden Geschäftsbeziehungen, suchen wir zum nächstmöglichen Termin eine/n zusätzliche/n

Technischer Vertriebsmitarbeiter/in - Technical Sales Engineer - national/international (m/w/d)

für den Bereich Pumpen, Aggregate, Ventile und Ölversorgungssysteme.

In enger Abstimmung mit der Vertriebsleitung, dem Innen- sowie Außendienst betreuen Sie, in einem jungen und motivierten Vertriebsteam, unsere Bestands- sowie Neukunden. Ihr gemeinschaftliches Ziel ist es, weltweit Neukunden zu gewinnen und diese im Anschluss kaufmännisch und technisch zu betreuen. Dabei erarbeiten Sie ergebnisorientiert einen starken Win-Win Effekt für alle Beteiligten, aus. Mit dem Kunden im Fokus stellen Sie unsere hochwertigen und innovativen Produkte (Pumpen, Aggregate, Ventile bis hin zu kompletten Schmieröl- und Hydrauliksystemen) bei Kunden und Interessenten vor und pflegen intensive Kontakte zu unseren internationalen Vertriebspartnern, OEMs und Key-Customers.

Durch ihre sozial kompetente und offene Art gelingt es Ihnen, verantwortliche Entscheidungsträger im Interessenten- und Kundenkreis von RICKMEIER und unseren Produkten sowie Dienstleistungen zu überzeugen. Ihre Arbeitsweise ist überlegt, strategisch und besonnen. Neues zu lernen, gehört für Sie zum Berufsleben. Sie sind in den gängigen beruflichen Netzwerken wie Xing und/oder LinkedIn vertreten und sind ein Befürworter von digitalen und innovativen Projekt- und Arbeitsweisen. Im besten Fall sind Sie einer der digital Natives, die einen großen Hang zur Leistungsfähigkeit haben.

Kurzum: Sie sind hochmotiviert und bereit, Ihren Beitrag zu unserem gemeinsamen Unternehmenserfolg nachhaltig in Ihrer täglichen Arbeit zu erbringen.

■ Ihr beruflicher Werdegang erfüllt im Idealfall folgende Voraussetzungen:

- Maschinenbautechniker/in mit mindestens 2-3 jähriger Berufserfahrung im technischen Vertrieb beratungsintensiver Produkte des Maschinenbaus bzw. der Antriebstechnik
- Oder abgeschlossenes ingenieurwissenschaftliches Studium im Bereich Maschinenbau
- Kenntnisse im Bereich Schmieröl- / Hydraulikanwendungen
- Fließende und verhandlungssichere Deutsch und Englischkenntnisse – In Wort und Schrift
- Interkulturelle Kompetenz und umfangreiche internationale Reisebereitschaft
- Hohes Engagement sowie teamorientiertes Handeln
- Fähigkeit, komplexe Zusammenhänge richtig zu erkennen und diese überzeugend, verständlich und sicher zu präsentieren
- Sicheres, gewinnendes und professionelles Auftreten
- Hohe Überzeugungskraft gegenüber unseren Kunden sowie internationalen Entscheidungsträgern

■ Ihre Aufgaben:

- Akquise von Neukunden und intensive Betreuung von bestehenden Kontakten
- Erkennen von Kundenanforderungen und Entwickeln von Ideen und Projekten für neue Anwendungen unserer RICKMEIER Produkte in Zusammenarbeit mit unseren internationalen Kunden
- Entwickeln und Durchführen technischer Präsentationen für den Bereich Technischer Vertrieb und Technisches Marketing
- Angebote verfolgen und nachbearbeiten
- Vertragsverhandlungen vorbereiten und bis zum positiven Abschluss führen
- Erstellen von Absatz- / Umsatzplanungen und Analysen

■ Was wir Ihnen bieten:

Eine abwechslungsreiche Tätigkeit, in einem aufgeschlossenen Team, mit der Möglichkeit eigenverantwortlich zu handeln und aktiv die Zukunft unseres modernen und vertriebsorientierten Unternehmens mitzugestalten.

■ Darüber hinaus:

- Neue Bürowelten mit modernen Kommunikationstechniken
- Weiterbildungsmöglichkeiten
- Flexible Arbeitszeiten
- Attraktive Sozialleistungen
- Umfassende Einarbeitung mit Einblick in unsere technischen sowie kaufmännischen Unternehmensbereiche

Fühlen Sie sich von den Aufgaben dieser Stelle in unserem internationalen Vertriebsteam angesprochen, dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen. Bitte senden Sie diese an unsere Personalabteilung zu Händen von Herrn Christian Schlotmann, gerne auch per E-Mail/PDF an hr@rickmeier.de.

Gerne steht Ihnen Herr Schlotmann bei allgemeinen Rückfragen unter 02375 927-117 zur Verfügung.

Wir freuen uns darauf, Sie kennen zu lernen!