



Kommen Sie mit an Bord – zu einem dynamischen mittelständischen Maschinenbauunternehmen aus Soest mit 150 Mitarbeitern. Wir entwickeln und produzieren innovative Geräte und Anlagen zum Fördern und Handhaben von Pulvern und Schüttgütern. Auf diesem Gebiet sind wir einer der Marktführer mit zahlreichen internationalen Kunden aus der Chemie-, Pharma- und Lebensmittelindustrie. Auch bei der Additiven Fertigung mit Metallpulvern (3D-Druck) sind wir ganz vorne dabei – die „ganz großen Namen“ der 3D-Druckerhersteller, der Automobilindustrie und der Luft- und Raumfahrt setzen auf unsere Produkte und unser Expertenwissen im Powderhandling. Das Geheimnis unseres Erfolges lautet: engagierte Mitarbeiter und eine offene Unternehmenskultur. Aus diesem Erfolg resultiert Wachstum – und sind Sie in Zukunft ein Teil dieser Erfolgsgeschichte?

Zur Verstärkung unseres Vertriebsteams suchen wir zum nächstmöglichen Termin Sie als unseren

Sales Manager / Projektingenieur (m/w/d)

Ihre Aufgaben:

- Fachkompetente Beratung und Betreuung von Neukunden, Endkunden, Händlern und OEMs zu Geräten und individuellen Systemen zum Pulver- und Schüttguthandling im In- und Ausland
- Tätigkeit im kombinierten Innen-/Außendienst, oft im Team mit Kollegen der Projektteilung Konstruktion/Entwicklung, unseres Versuchszentrums und der Produktionsplanung; Außendienstanteil ca. 20%; Teilnahme an Messen
- Ausarbeiten von Angeboten in deutscher und englischer Sprache samt Projektdokumentation, Kalkulation, Verhandlungsführung und Projektbegleitung nach Vertragsabschluss und über die Lieferung/Abnahme hinaus
- Pflege und Ausbau unseres Kundenstamms (Regionen, Marktsegmente, Vertriebskanäle, Einführen von Produktneuerungen)
- Mitarbeit bei der Entwicklung, Gestaltung und Einführung neuer und verbesserter Produkte, Angebots- und Dienstleistungspakete

Was Sie mitbringen:

- Begeisterung für die Zusammenarbeit mit Kunden und Kollegen in technisch oft anspruchsvollen und komplexen Projekten
- Große Leidenschaft für überzeugende, sichere und elegante technische Lösungen mit dem Fokus auf Kundennutzen
- Abgeschlossenes Ingenieurstudium der Fachrichtungen Maschinenbau, Mechatronik oder Verfahrenstechnik
- Berufserfahrung im Vertrieb oder der Konstruktion/Prozessplanung mit engem Kundenkontakt
- Sicheres Auftreten, hohes Maß an Eigeninitiative und Motivation, Organisationstalent und zuverlässige Arbeitsweise
- Teamfähigkeit, Kommunikationsstärke (in Deutsch und Englisch), freundliches Auftreten und Überzeugungskraft

Was wir bieten:

- Eine spannende und vielseitige Tätigkeit sowie fachliche und persönliche Weiterentwicklung
- Finanzielle Sicherheit durch einen unbefristeten Arbeitsvertrag und Gleitzeitregelungen
- Gezielte Einarbeitung sowie ein offenes und kollegiales Miteinander
- Moderne klimatisierte Arbeitsplätze und super Erreichbarkeit mit schneller Anbindung zur A44
- Möglichkeit von mobilem Arbeiten

Wir freuen uns über Ihre Bewerbungsunterlagen mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und des möglichen Eintrittstermins. Tipps für Ihre Bewerbung finden Sie hier: www.volkmann.info/bewerbungstipps

Volkmann GmbH

Personalabteilung

Schloitweg 17

59494 Soest

Tel.: (02921) 96040

E-Mail: bewerber@volkmann.info

