



Unser Auftraggeber ist einer der führenden Hersteller im Bereich der kontaktlosen, LASER - gestützten Messtechnik. Das Unternehmen ist seit über 20 Jahren am Markt und weltweit mit eigenen Niederlassungen präsent. Auf grund der exzellenten Geschäftsentwicklung und im Rahmen der weiteren Expansion in Zentraleuropa / Deutschland suchen wir

T 7: European Sales Manager(in)

Ihre Aufgaben umfassen unter anderem die Betreuung des bestehenden Kundenstamms und die Gewinnung von Neukunden; die Unterstützung und Steuerung der Distributoren in Europa; die Beobachtung des Marktes und der Wettbewerber; die Koordination der Mitarbeiter in Service und Applikation bei ihren vor-Ort-Einsätzen. Ihr Areal umfasst dabei, außer D-A-CH, Polen, Tschechien, die Slowakei, Ungarn, Russland sowie weitere osteuropäische Regionen, in Abhängigkeit des lokalen Potenzials. Sie erfahren dabei die 100%ige Unterstützung des europäischen HQ, das wiederum auf Ihre Rückmeldungen angewiesen ist.

Wir stellen uns einen Diplom-Ingenieur Elektrotechnik/Elektronik vor, der idealerweise schon einige Jahre Erfahrung im Vertrieb von Anlagen in die optoelektronische Industrie mitbringt. Sie sehen sich selbst als Dienstleister, der seine Kunden lösungsorientiert und beratend unterstützt. Ihr Reiseanteil kann bis zu 75% Ihrer Zeit betragen, ansonsten sind Sie im Home Office bzw. in der Niederlassung in Bayern. Sie zeichnen sich durch Disziplin, Organisationstalent, Verhandlungssicherheit und Erfolgswillen aus, Team- und Kommunikationsfähigkeit sind Ihnen selbstverständlich. Verhandlungssicheres Englisch setzen wir voraus.

T 1: Customer Application Engineer (m/w)

Ihre Aufgaben umfassen unter anderem: die Organisation von Demos für deutsche Kunden; die Koordination und Unterstützung bei Evaluationen; die technische Unterstützung der bestehenden Kunden und Distributoren; die Instandhaltung des vorhandenen Demo-Equipments; Installation, Wartung und on-site-Trainings. Sie werden dabei aktiv vom Applikationsteam des Unternehmens unterstützt. Ihre Aufgabe wird es sein, exzellente Beziehungen sowohl zu Kunden als auch zu Distributoren aufzubauen und die Kommunikation zwischen Unternehmen und Markt (insbesondere in Hinblick auf Produktverbesserungen) zu optimieren.

Wir stellen uns einen Dipl.-Ing. mit Schwerpunkt Elektronik, Elektrotechnik, Optik o.ä. vor, der idealerweise schon einige Jahre Berufserfahrung im Bereich der optoelektronischen Industrie gewonnen hat. Sie sehen Ihre Aufgabe als Dienstleistung und bringen die notwendige „hands-on“ Mentalität mit. Sie sind mit MS-Software vertraut und kennen auch CAD. Sie beherrschen Englisch fließend und Wort und Schrift, sind kommunikativ und aufgeschlossen. Sie arbeiten im Home Office bzw. in unserer Niederlassung in Bayern und sind häufig innerhalb Deutschlands / Europas auf Reisen.

Wenn Sie sich in diesen Beschreibungen wiedererkennen, dann setzen Sie sich mit unseren Beratern Andreas C. Zimmer oder Michael Winkler in Verbindung; Sie geben Ihnen gern weitere Informationen. Oder senden Sie uns Ihren tabellarischen Lebenslauf an: sonar@sonar-gmbh.com unter der Referenznummer T7 (Sales Manager) bzw. T1 (Application Engineer). Wir setzen uns umgehend mit Ihnen in Verbindung.

SONAR Unternehmensberatung GmbH

Dreifaltigkeitsplatz 1
Tel.: +49 / (0)89 23 88 62-0
www.sonar-gmbh.com

D - 80331 München
Fax: +49 / (0)89 23 88 62-29
sonar@sonar-gmbh.com