

Außendienstmitarbeiter (m/w/d) / Sales Manager für Zerspanungswerkzeuge

**Baden-Württemberg von Karlsruhe bis zur
Metropolregion Rhein-Neckar**



Mehr Verantwortung, mehr Leistung, mehr Erfolg!

Unser Klient ist einer der weltweit führenden Hersteller von **Werkzeugen zum Bohren, Fräsen und Gewinden sowie Spanntechnik**. Das Produktprogramm umfasst innovative **Zerspanungslösungen** in Standardausführung sowie kundenspezifische Sonderwerkzeuge für die unterschiedlichsten Fertigungsverfahren und schwierigsten Werkstoffe. Der jahrzehntelange Erfolg des mittelständisch geprägten Familienunternehmens basiert auf einem hohen Qualitätsanspruch und einer auf Respekt aufbauenden Firmenkultur.

Für ein Vertriebsgebiet in **Baden-Württemberg von Karlsruhe bis zur Metropolregion Rhein-Neckar (PLZ 66 - 69, 75 -76)** sucht unser Mandant eine engagierte Persönlichkeit mit technischem Verständnis und ausgeprägter Kundenorientierung, **der den Kunden einen Mehrwert und nicht nur Werkzeuge verkauft.**

Die Position

- Individuelle Betreuung der Bestandskunden im Verkaufsgebiet für die gesamte Produktpalette
- Gewinnung von Neukunden u.a. im Mittelstand
- Bedarfsorientierte, technische Beratung und Betreuung der Kunden, Aufzeigen des Mehrwerts der Werkzeuge
- Präsentation von neuen Werkzeugen und Durchführung von Schneidversuchen beim Kunden
- Planung und Durchführung von festgelegten Kundenbesuchen im Vertriebsgebiet
- Identifizierung der Kundenbedürfnisse, um die richtigen Werkzeuge und Lösungen verkaufen zu können
- Teilnahme an Messen in Deutschland (max. 1 bis 2 pro Jahr)

Ihr Profil

- Ausbildung zum Industriemechaniker (m/w/d), Feinwerkmechaniker (m/w/d) oder eine vergleichbare Berufsausbildung
- Mehrjährige Vertriebserfahrung in der Zerspanungsbranche oder bei Neueinsteigern (m/w/d) langjährige praktische Erfahrung im Bereich der CNC-Zerspanung z.B. als Toolmanager mit entsprechendem Verkaufstalant
- Erfahrung in der CAD- / CAM-Programmierung wichtig, Erfahrung in der Prozessoptimierung / Prozessentwicklung von Vorteil
- Schwerpunkt in der Bohr- und Frästechnik bzw. mit Fräsbearbeitungszentren
- Weiterbildung zum Meister (m/w/d) oder Techniker (m/w/d) wünschenswert
- Hohes Maß an Motivation sowie Eigenorganisation, sicheres persönliches Auftreten, sehr gute Kommunikationsfähigkeit
- Wohnort im Verkaufsgebiet

Benefits

- Attraktives Gehaltsmodell inklusive Dienstfahrzeug zur privaten Nutzung
- Betriebliche Altersversorgung (Direktversicherung) und Unfallversicherung
- Moderne IT und Kommunikationsmitteln wie Smartphone und Tablet
- Exzellente Einarbeitung, regelmäßige Produktschulungen und Weiterbildungen
- Wertschätzender, respektvoller und offener Umgang
- Hohe Freiheitsgrade in flachen Strukturen

Bewerbung

Wenn Sie langjährige praktische Erfahrung im Bereich der CNC-Zerspanung und in der Prozessoptimierung besitzen und ein langfristiges Arbeitsverhältnis bei einem der Marktführer suchen, sollten Sie sich bewerben. Bitte richten Sie Ihre aussagekräftige Bewerbung (Lebenslauf, Zeugnisse, Kündigungsfrist, Gehaltsvorstellung, etc.) per E-Mail unter Angabe der **Referenz 26-008** an die Adresse karriere@pmbr.jobs. Für erste Auskünfte steht Ihnen bei der mit der Vorauswahl beauftragten Personalberatung PMB Recruiting GmbH Herr Dipl.-Ing. Uwe Breidenbach gerne zur Verfügung. Wir sichern Ihrer Bewerbung die notwendige Diskretion und Vertraulichkeit zu.



PMB Recruiting GmbH Personalberatung | Uwe Breidenbach

Otto-Lilienthal-Straße 5 | 71034 Böblingen

Tel.: 07157 / 98952-10 | www.pmbr.de | karriere@pmbr.jobs