

Vögtlin Instruments (Germany) GmbH, ein Technologieunternehmen mit Sitz in Bad Kötzing. Gemeinsam mit der Vögtlin Instruments GmbH mit Sitz in der Schweiz, zählen wir zu den führenden Anbietern intelligenter Durchflusslösungen für High-Tech-Industrien weltweit. Mit einem Team von über 60 Mitarbeitenden an zwei Standorten sind wir Teil eines internationalen Konzerns und befinden uns auf Wachstumskurs. Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir ab sofort oder nach Vereinbarung einen zuverlässigen und selbständigen

Regional Sales Manager (Deutschland PLZ 3-5 Gebiet)

Ihre Aufgaben

- Betreuung, Beratung und Ausbau bestehender Kundenbeziehungen in Ihrem Verkaufsgebiet
- Aktive Akquisition von Neukunden sowie Erschliessung neuer Markt- und Geschäftspotenziale
- Technische und kommerzielle Beratung unserer Kunden rund um Durchflussmess- und Regeltechnik
- Erkennen von Kundenbedürfnissen und Entwicklung individueller, technisch überzeugender Lösungen
- Regelmässige Kundenbesuche und eigenständige Planung Ihrer Aussendienstaktivitäten
- Unterstützung bei Inbetriebnahmen, Tests und Applikationsversuchen vor Ort
- Erstellung und Nachverfolgung von Angeboten in Zusammenarbeit mit dem Innendienst
- Führen von Verkaufs- und Preisverhandlungen im Rahmen der definierten Kompetenzen
- Beobachtung von Markt- und Wettbewerbssituation sowie Identifikation neuer Chancen
- Teilnahme an Fachmessen, Kundenveranstaltungen und Seminaren
- Pflege und Aktualisierung von Kunden- und Projektdaten im CRM-System
- Unterstützung bei technischen Fragestellungen und Reklamationen

Ihr Profil

- Technische Grundausbildung
- Weiterbildung zum Technischen Kaufmann, Verkaufsfachmann oder Techniker HF/FH
- Mehrjährige Erfahrung im technischen Vertrieb oder Aussendienst
- Erfahrung in der Mess-, Regel- oder Automatisierungstechnik von Vorteil
- Ausgeprägte Kunden- und Lösungsorientierung
- Selbstständige, strukturierte und zielorientierte Arbeitsweise
- Verhandlungsgeschick und souveränes Auftreten
- Hohe Reisebereitschaft von ca. 50–70 %, abhängig vom Verkaufsgebiet
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse; weitere Sprachen sind ein Plus
- Sicherer Umgang mit CRM- und ERP-Systemen

Was wir bieten

- Eine offene Unternehmenskultur in einem dynamischen und familiären Arbeitsumfeld
- Nachhaltiges Unternehmen mit starken Werten
- Betriebliche Altersvorsorge und vermögenswirksame Leistungen
- Flexible Arbeitszeiten mit 40 Std./Woche und 30 Tage Urlaub/Jahr
- Corporate Benefits– Mitarbeiterangebote in wechselnden Onlineshops zu Top-Konditionen
- Firmen Events
- Bike-Leasing

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung per Email:

Vögtlin Instruments GmbH

Rosella Ehram

jobs@voegtlin.com

vögtlin 
instruments