



*System Seals Inc. ist ein hochinnovatives und technologisch orientiertes Unternehmen, das sich verpflichtet hat, seinen Kunden die besten Dichtungslösungen der Welt zu bieten. Wir entwickeln und liefern schneller als andere Unternehmen. Unsere Ingenieure und Branchenspezialisten arbeiten direkt mit Herstellern sowie MRO-Kunden zusammen. Gemeinsam verbessern wir Produktdesigns und Materialien, um die Zuverlässigkeit und die Produktivität weiter zu erhöhen.*

*System Seals hat seinen Hauptsitz in Cleveland, Ohio, USA und weitere Standorte in Kummerfeld, Deutschland und Leoben, Österreich. Die System Seals verfügt nicht nur über eine umfangreiche Forschungs- und Entwicklungsabteilung, sondern auch über hauseigene Prüfeinrichtungen, in denen neue Designs und kundenspezifische Materialmischungen weiterentwickelt werden. System Seals beliefert viele der weltweit größten Unternehmen auf fünf Kontinenten. Mit einem Team von Branchenspezialisten bietet System Seals weltweit umfassenden technischen Support vor Ort.*

*Für unsere Europa-Zentrale suchen wir einen **Vertriebsingenieur / Sales Engineer im Außendienst mit Schwerpunkt D-A-CH-IT-FR (m/w/d) in Vollzeit, ansässig in Süddeutschland oder Österreich.***

## **Aufgaben**

- Du bist verantwortlicher Ansprechpartner für einen definierten Kundenstamm aus den Industriebereichen Schwerhydraulik, wie Metallverarbeitung, Öl & Gas, Zylinderherstellung und Pressenbau
- Dir obliegt die Umsatz- und Ergebnisverantwortung für das Neu- und Bestandsgeschäft deines Kundenstammes
- Du arbeitest selbstständig mittel- und langfristige Kundenstrategien aus
- Du führst aktive Vertrags- und Preisverhandlungen mit unseren Kunden durch
- Du wirkst bei kaufmännischen und technischen Projekten unserer Kunden mit, bei Bedarf auch als Projektleiter
- Du bist erster Ansprechpartner bei Reklamationen und bearbeitest diese selbstständig (Aufnahme vor Ort, Absprache mit Kunden, etc.)
- Dir obliegt die aktive Marktbeobachtung und Weitergabe von technischen Trends

## **Profil**

- Du verfügst über ein erfolgreich abgeschlossenes technisches Studium aus den Bereichen Maschinenbau oder Kunststofftechnik oder eine vergleichbare Qualifikation.
- Du hast bereits erste Erfahrungen im Vertrieb komplexer technischer Produkte gesammelt oder besitzt alternativ Erfahrung als Konstrukteur oder Anwendungsberater im technischen Bereich
- Du weist ein überdurchschnittliches Maß an Kundenorientierung vor und bist äußerst kommunikativ
- Dir fällt es leicht komplexe technische Themen zu analysieren und diese passend zu bewerten
- Du arbeitest gerne im Team, verfügst über eine hohe Eigenmotivation und idealerweise auch über eine angemessene Überzeugungskraft sowie Durchsetzungsvermögen
- Du besitzt sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Du hast eine hohe Reisebereitschaft

## **Wir bieten**

- Einen Firmenwagen auch zur privaten Nutzung
- Eigenverantwortliches Arbeiten aus dem Homeoffice
- Eine detaillierte Einarbeitung
- Flexible Arbeitszeiten
- Keine Wochenend- oder Feiertageinsätze
- Möglichkeiten zu Auslandseinsätzen an unseren europäischen und internationalen Standorten
- Ein verantwortungsvolles, abwechslungsreiches und interdisziplinäres Tätigkeitsfeld in dem Bereich Schwerhydraulik
- Betriebliche Altersvorsorge
- Ein tolles internationales Team
- Die Möglichkeit sich mit dem Unternehmen weiterzuentwickeln und zu wachsen

***Nimm Deine Karriere jetzt in die Hand und wachse mit uns!***

***Bewerbungen gerne direkt per E-Mail an [sjespersen@systemseals.com](mailto:sjespersen@systemseals.com)***