



Außendienstmitarbeiter (m/w/d) im technischen Vertrieb für 3D-Drucker und 3D-Druck Dienstleistungen *bundesweit*

Als Personalberatung finden und vermitteln wir seit mehr als 20 Jahren für unsere Auftraggeber Kandidaten in Festanstellung. Wir bilden die Schnittstelle zwischen Unternehmen und Kandidaten und stehen beiden Seiten objektiv beratend zur Seite. Kunden und Bewerber gleichermaßen schätzen unser Know-how und die offene Kommunikation in beide Richtungen.

Für unseren Kunden, einer der führenden Anbieter im Bereich 3D-Technologie mit Sitz im Großraum Darmstadt, suchen wir zum nächstmöglichen Termin für den bundesweiten Einsatz einen:

Außendienstmitarbeiter (m/w/d) im technischen Vertrieb für 3D-Drucker und 3D-Druck Dienstleistungen

Zu Ihren Aufgaben gehören:

- Pflege und Ausbau der Bestandskunden, sowie Akquise und Generierung von Neukunden
- Erschließung neuer Kundenkontakte und Kommunikation mit Geschäftsführern ebenso wie Technikern, Produktmanagern oder Visionären
- zu ihrem täglichen Geschäft gehören das Wecken und Erkennen von Möglichkeiten
- Sie sind der kompetente Ansprechpartner unserer Kunden und Interessenten für das Thema 3D-Druck für Industrieanwendungen
- eigenverantwortliches Arbeiten sowie die transparente Weitergabe von Informationen an Ihr Innendienstteam zur Konzept- und Angebotserstellung
- die tägliche Dokumentation Ihrer Tätigkeit ist die Basis für unsere hohe Kundenzufriedenheit
- Berichterstattung direkt an die technische Geschäftsführung

Was wir uns von Ihnen wünschen:

- erfolgreich abgeschlossene technische Ausbildung und/oder abgeschlossenes technisches Studium, mit starker technischer Affinität
- Erfahrungen im Außendienst, idealerweise im technischen Vertrieb rund um 3D-Druck oder im Vertrieb erklärungsbedürftiger Produkte und Dienstleistungen
- Idealerweise haben Sie Erfahrungen im Produktionsbereich im Hinblick auf additive Fertigung und Verfahren gesammelt
- Begeisterungsfähigkeit, eine positive Ausstrahlung und Überzeugungskraft
- ausgeprägte Zielstrebigkeit, Erfolgsorientierung und eine selbständige Arbeitsweise
- sehr gute kommunikative Fähigkeiten sowie eine starke Teamorientierung
- Kenntnisse im Bereich Microsoft-Office Anwendungen und idealerweise des CRM-Systems „ACT!“
- Verhandlungssichere Deutschkenntnisse und sehr gute englische Sprachkenntnisse
- hohe Reisebereitschaft ist erforderlich

Was wir Ihnen bieten:

- gute Dotierung und flexible Arbeitszeiten
- Sie haben bei uns sehr viel Gestaltungsfreiräume Ihren Verantwortungsbereich persönlich zu entwickeln und zu prägen
- Sie profitieren von einem eingespielten, kollegialen Umfeld mit geringer Fluktuation und sehr gutem Betriebsklima
- wir bieten Ihnen eine gesicherte Perspektive sowie herausragende Reputation und hervorragende Voraussetzungen neuen Kunden zu gewinnen und bestehendes Geschäft zu festigen

Ihre Bewerbung richten Sie bitte an: jobs@domsel.de

Domsel Consulting – Flatenstraße 2 – 68623 Lampertheim – www.domsel.de



- Firmenfahrzeug auch zur privaten Nutzung
- ausgezeichnete Einarbeitung in die Produkte und Dienstleistungen des Unternehmens

Für Fragen zur Position und zum Unternehmen stehen wir Ihnen unter **06241-9738.400** gerne jederzeit zur Verfügung.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung an jobs@domsel.de

Ihre Bewerbung richten Sie bitte an: jobs@domsel.de

Domssel Consulting – Flatenstraße 2 – 68623 Lampertheim – www.domsel.de