

DEINE KARRIERE BEI B&W

VERTRIEBSINGENIEUR (M/W/D) MIT TECHNISCHEM FINGERSPITZENGEFÜHL FESTANSTELLUNG

Du hast ein technisches Grundverständnis, kannst aber auch mit Menschen und Märkten?

Dein Herz schlägt für technische Produkte, aber Du bist kein Schrauber, sondern eher Strategie mit Verkaufsflair? Top! Lies jetzt weiter! Denn wir suchen eine Persönlichkeit, die beides kann: fachlich mitreden und kaufmännisch verhandeln.

Bei uns bringst Du High-Tech an den Mann oder die Frau – oder besser: an MedTech-Unternehmen, Hidden Champions und Projektentscheider im technischen Mittelstand, wie auch in die entsprechenden Abteilungen der große Konzerne.

WENN AUS TECHNIK GESCHÄFT WIRD, BIST DU BEI B&W.



Folge uns auf LinkedIn!
#WirbeiBuW



JETZT
BEWERBEN





DEINE KARRIERE BEI B&W

VERTRIEBSINGENIEUR (M/W/D) MIT TECHNISCHEM FINGERSPITZENGEFÜHL

FESTANSTELLUNG



**DU BIST KEIN EINZELKÄMPFER.
UND AUCH KEIN VERKÄUFER
MIT KOFFER UND KRAWATTE**



**DU BIST DER MÖGLICHMACHER! ZWISCHEN
IDEE UND ANGEBOT, ZWISCHEN
MESSEGESPRÄCH UND PROJEKT-KICKOFF**



WAS DU VON UNS ERWARTEN KANNST!

Dich erwartet ein Umfeld mit technischer Tiefe und einer breiten Produktwelt – von Medizin und Geräten über Software bis hin zu Simulation. Du arbeitest in einem Team, das genau weiß, dass Vertrieb nicht bei PowerPoint aufhört, sondern dort beginnt, wo echter Austausch stattfindet: auf Augenhöhe mit Kunden, Entwicklern und Entscheidern. Statt langer Entscheidungswege oder starrer Angebotsbaukästen bieten wir Dir die Möglichkeit, wirklich etwas zu bewegen. Homeoffice, Kaffee und Weiterbildung sind für uns selbstverständlich. Und das Wichtigste: Spaß an der Arbeit – ja, den gibt's bei uns wirklich.

DEIN SPRUNGBRETT FÜR PERSÖNLICHES WACHSTUM!

DAS BRINGST DU MIT!

Du verfügst über Erfahrung im technischen Vertrieb, idealerweise im Bereich MedTech oder im Umfeld technischer Geräte. Dabei gelingt es Dir, sowohl mit Technikern auf Augenhöhe zu kommunizieren als auch die Perspektive des Einkaufs zu verstehen. Du bringst entweder bereits ein Netzwerk mit oder hast den Wunsch, Dir eines aufzubauen. Besonders wichtig ist Deine Fähigkeit zuzuhören, die richtigen Fragen zu stellen und mitzudenken, gerade dann, wenn es sich nicht um ein klassisches Produkt handelt. Du brauchst keine festen Prozesse, um effektiv zu arbeiten, schätzt jedoch eine gewisse Struktur. Wenn Dir ein CAD-Viewer schon einmal begegnet ist, ist das ein Plus – falls nicht, auch gut.

DEINE AUFGABEN IM ÜBERBLICK:

- **Betreuung von warmen und kalten Leads: vom Erstkontakt bis zur Projektanbahnung**
- **Strategischer Ausbau von Bestandskunden: gezielt, strukturiert, wertschätzend**
- **Teilnahme an Messen, Konferenzen und Netzwerktreffen mit technischem Hintergrundwissen im Gepäck**
- **Enge Zusammenarbeit mit Projektleitung und Akquise-Team -Du bist Mittler, kein Einzelgänger**
- **Unterstützung bei der Angebotserstellung - ohne Angebotsformulare aber mit Fachverstand**
- **Arbeit mit unserem CRM-System. Denn ja, auch gepflegte Daten gehören dazu. Aber das weißt Du als Profi ja ...**

Sende Deine Unterlagen an die Mailadresse joachim.schuetz@buw-eng.de oder bewirb Dich auf der Homepage mit unserem Bewerbungsformular. Du findest uns auch auf LinkedIn, sprich uns an! #WirbeiBuW.



DEIN ANSPRECHPARTNER
+49 661 291906-60
joachim.schuetz@buw-eng.de