

perspektive

Z U K U N F T A K T I V G E S T A L T E N

Unser Auftraggeber ist ein international aufgestelltes, etabliertes Unternehmen im Bereich des Electronic Manufacturing Service (EMS), mit Sitz in Südwestfalen. Neben der Elektronikproduktion (SMT, THT und COB) umfasst das Leistungsspektrum auch das Assembling (Wiring, Housing, Packaging) und ein umfangreiches Portfolio an Prüfmethodiken (AOI, ICT, Flying Probe, Application Test). Durch innovative Entwicklungsdienstleistungen bei Schaltungsentwürfen, PCB-Design, Softwareentwicklungen und Gehäusekonstruktionen werden Kunden bereits in der Phase der Produktentstehung nachhaltig unterstützt. Die partnerschaftliche und zuverlässige Ausführung der Projekte gewährleistet eine hohe Kundenzufriedenheit und eröffnet dem Unternehmen auch in Zukunft attraktive nationale wie internationale Wachstumsmöglichkeiten.

Im Zuge des weiteren Ausbaus der Vertriebsaktivitäten sind **2 Positionen** zu besetzen. Verstärken Sie das Vertriebsteam unseres Mandanten als

Vertriebsingenieur / Sales Professional (m/w) Electronic Manufacturing Services

Ihre zukünftigen Aufgaben:

- Sie beobachten und bewerten Markt-, Kunden- und Wettbewerbsentwicklungen
- Sie erschließen neue Absatzmöglichkeiten und gewinnen neue Kunden – von der technischen Beratung, über die Angebotslegung und die Preisverhandlung bis zum Vertragsabschluss
- Sie betreuen Ihre Kunden von der Planung bis zur Serienproduktion und darüber hinaus

Idealerweise bringen Sie mit:

- Fundierte Markt-, Branchen- und Wettbewerbskenntnisse
- Mehrjährige Vertriebserfahrung im Bereich Elektronik- und Halbleiterindustrie, idealerweise im Bereich EMS
- Zielorientiertheit, eine eigenständige, strukturierte Arbeitsweise und Kommunikationsvermögen
- Überdurchschnittliches Engagement und Überzeugungskraft

Gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift sowie Bereitschaft zur Reisetätigkeit runden Ihr Profil ab.

Ihre Perspektiven:

Es erwartet Sie ein interessanter Arbeitsplatz mit beruflichen Entwicklungsmöglichkeiten, eine attraktive Vergütung und ein Firmenwagen (auch zur Privatnutzung) sowie die technische Ausstattung Ihres Home-Offices. All dies in einem modern geführten Unternehmen mit kurzen Entscheidungswegen.

Spricht Sie diese Herausforderung an? Dann bewerben Sie sich jetzt bei uns! Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung unter Angabe der Kennziffer VT-09, Ihrer Verfügbarkeit und Ihrer Gehaltsvorstellung. Senden Sie diese bitte (bevorzugt per E-Mail) an Frau Magdalena Bernacki-Kierbedz unter VT-09@jobs.schuchert.de

Schuchert Managementberatung GmbH & Co. KG
Frau Magdalena Bernacki-Kierbedz
Kirchharpener Str. 46
44805 Bochum
Tel. (0234) 89 15 50
VT-09@jobs.schuchert.de
www.schuchert.de



... die theoPragmatiker.