

# ROTIS

Ihr regionaler Personaldienstleister



## STELLENANGEBOT

Die RoTIS Inhaber Jens Pforr ist ein unabhängiger, inhabergeführter Personaldienstleister (seit 2004 Mitglied im GVP e.V.) mit besten Kontakten zu Unternehmen in der Region. Unser Schwerpunkt liegt in der Vermittlung und Überlassung von qualifizierten Fachkräften.

Sie möchten sich bei uns bewerben? Dann senden Sie uns Ihre Bewerbung – vorzugsweise per E-Mail.

### WIR SUCHEN SIE ALS

**Junior Field Sales Engineer w/m/d (MIL/Aero) Region Bayern** zur Direktanstellung (Dotierung: 60.000 € Brutto + Bonus)

### AUFGABENSCHWERPUNKTE

- Pflege und Ausbau bestehender Kundenbeziehungen im zugewiesenen Gebiet
- Identifizierung und Verfolgung neuer Geschäftsmöglichkeiten durch Akquise und Kundenansprache
- Erstellung von Angeboten und aktive Nachverfolgung von Kundenanfragen und Projekten
- Teilnahme an Kundenbesuchen, virtuellen Besprechungen und Fachmessen nach Bedarf
- Beitrag zur Erreichung der Umsatz-, Margen- und Wachstumsziele
- Technischer Support der ersten Ebene und Produktberatung für Kunden
- Koordination mit Lieferanten und internen technischen Ressourcen zur Unterstützung von Kundenprojekten
- Sich über Produkte, Anwendungsbereiche und Marktentwicklungen auf dem Laufenden halten
- Professionelle Beziehungen zu Kunden und wichtigen Stakeholdern aufbauen und pflegen
- Durch zeitnahe Kommunikation und Unterstützung ein hohes Maß an Kundenzufriedenheit sicherstellen
- Funktionieren Sie als Schnittstelle zwischen Kunden und internen Abteilungen, darunter der Vertriebsinnendienst, das Produktmanagement und der operative Bereich
- Beobachten Sie Markttrends, Aktivitäten der Wettbewerber und Entwicklungen bei den Kunden
- Pflegen Sie genaue Kunden- und Projektdaten in den CRM-Systemen
- Erstellen Sie regelmäßig Vertriebsberichte und KPI-Updates für das Management

### ANFORDERUNGEN

- Bachelor-Abschluss in Ingenieurwesen, Elektronik, Betriebswirtschaft oder einem vergleichbaren Fachgebiet; alternativ eine einschlägige technische oder kaufmännische Ausbildung
- 2–3 Jahre Berufserfahrung im technischen Vertrieb, Kundenservice, Inside Sales, in der Geschäftsentwicklung oder einer verwandten kaufmännischen/technischen Funktion
- Erfahrung in der Elektronikvertriebsbranche ist von Vorteil
- Erfahrung in der Luftfahrt- und Rüstungsbranche ist von Vorteil
- Ausgeprägte Bereitschaft, zu lernen und eine Karriere im technischen Vertrieb aufzubauen
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse
- Gute EDV Kenntnisse (MS Office, CRM System)

# ROTIS

Ihr regionaler Personaldienstleister



## STELLENANGEBOT

Die RoTIS Inhaber Jens Pforr ist ein unabhängiger, inhabergeführter Personaldienstleister (seit 2004 Mitglied im GVP e.V.) mit besten Kontakten zu Unternehmen in der Region. Unser Schwerpunkt liegt in der Vermittlung und Überlassung von qualifizierten Fachkräften.

Sie möchten sich bei uns bewerben? Dann senden Sie uns Ihre Bewerbung – vorzugsweise per E-Mail.

### WIR SUCHEN SIE ALS

**Junior Field Sales Engineer w/m/d (MIL/Aero) Region Bayern** zur Direktanstellung (Dotierung: 60.000 € Brutto + Bonus)

### AUFGABENSCHWERPUNKTE

- Pflege und Ausbau bestehender Kundenbeziehungen im zugewiesenen Gebiet
- Identifizierung und Verfolgung neuer Geschäftsmöglichkeiten durch Akquise und Kundenansprache
- Erstellung von Angeboten und aktive Nachverfolgung von Kundenanfragen und Projekten
- Teilnahme an Kundenbesuchen, virtuellen Besprechungen und Fachmessen nach Bedarf
- Beitrag zur Erreichung der Umsatz-, Margen- und Wachstumsziele
- Technischer Support der ersten Ebene und Produktberatung für Kunden
- Koordination mit Lieferanten und internen technischen Ressourcen zur Unterstützung von Kundenprojekten
- Sich über Produkte, Anwendungsbereiche und Marktentwicklungen auf dem Laufenden halten
- Professionelle Beziehungen zu Kunden und wichtigen Stakeholdern aufbauen und pflegen
- Durch zeitnahe Kommunikation und Unterstützung ein hohes Maß an Kundenzufriedenheit sicherstellen
- Funktionieren Sie als Schnittstelle zwischen Kunden und internen Abteilungen, darunter der Vertriebsinnendienst, das Produktmanagement und der operative Bereich
- Beobachten Sie Markttrends, Aktivitäten der Wettbewerber und Entwicklungen bei den Kunden
- Pflegen Sie genaue Kunden- und Projektdaten in den CRM-Systemen
- Erstellen Sie regelmäßig Vertriebsberichte und KPI-Updates für das Management

### ANFORDERUNGEN

- Bachelor-Abschluss in Ingenieurwesen, Elektronik, Betriebswirtschaft oder einem vergleichbaren Fachgebiet; alternativ eine einschlägige technische oder kaufmännische Ausbildung
- 2–3 Jahre Berufserfahrung im technischen Vertrieb, Kundenservice, Inside Sales, in der Geschäftsentwicklung oder einer verwandten kaufmännischen/technischen Funktion
- Erfahrung in der Elektronikvertriebsbranche ist von Vorteil
- Erfahrung in der Luftfahrt- und Rüstungsbranche ist von Vorteil
- Ausgeprägte Bereitschaft, zu lernen und eine Karriere im technischen Vertrieb aufzubauen
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse
- Gute EDV Kenntnisse (MS Office, CRM System)