



AURUM

INTERIM MANAGEMENT
einfach | persönlich | erfolgreich

Im Kundenauftrag suchen wir kurzfristig einen persönlich und fachlich hoch qualifizierten

Interim
Mandat

Technischer Vertriebspezialist Neugeschäft (m/w/d)

Unser Mandant ist ein mittelständisches Unternehmen der Automatisierungs- und Steuerungstechnik. Das Mandat soll zeitnah starten, ist zunächst auf 3 Monate angelegt und kann größtenteils remote bearbeitet werden.

Das Aufgabengebiet:

Interim Mandat / NRW

- Konzeption, Planung und Umsetzung von Vertriebsaktivitäten für die Neukundengewinnung
- Aufbau und Entwicklung eines eigenen Kunden-Portfolios
- Beratung und Betreuung von Interessenten, u.a. Durchführung von Bedarfsanalysen vor Ort
- Abschluss von Kauf- und Instandhaltungsverträgen mit Neukunden
- Kontinuierliche Beobachtung von Markt- und Kundenpotenzialen, insb. mit dem Ziel einer strukturierten Entwicklung neuer Geschäftsfelder

Sie bieten uns:

- Ein abgeschlossenes Studium der Elektrotechnik / Automatisierungstechnik, des Maschinenbaus oder eine vergleichbare Ausbildung
- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb von technischen Produkten im Bereich Maschinen- / Anlagenbau
- Ausgezeichnetes technisches Know-how
- Ausgeprägte Vertriebs-, Kommunikations- und Überzeugungsstärke auf allen Ebenen
- Lösungs- und Kundenorientierung sowie hohes Servicebewusstsein und Eigeninitiative
- Die Freude am Aufbau von Netzwerken

Wir bieten Ihnen:

- Attraktive Tagessätze und Nebenkonditionen
- Partnerschaftliche Vertragsgestaltung
- Laufende Unterstützung durch das Aurum-Shadow-Management
- Einbindung in das Aurum Expertennetzwerk
- State-of-the-Art Know-how Vermittlung in der Aurum Academy
- Offene und transparente Kommunikation zum Kunden
- Methodendatenbank und Aurum Professional Assistance

Bei Interesse an diesem Mandat freuen wir uns über Ihre Online-Bewerbung.