

IN IHREM AUFTRAG.



PRODUKT
ENTWICKLUNG

Wir suchen einen

technisch affinen Vertriebsinnendienst (m/w/d)

für unser mittelständisches, inhabergeführtes, sehr solides Unternehmen, das sich im Norden von Dresden befindet.

Seit 1995 setzt H+E mit klarer Strategie kreative Impulse in der Industrie.

H+E ist ein richtungsweisender Partner für höhere industrielle Wertschöpfung und zukunftsweisende Produkte: komplexe Gerätetechnik mit technisch optimierten Funktions- und Designkomponenten aus Kunststoff sowie systemische Architektur-Bauteile für den seriell-modularen Hochbau. Mit fundiertem Ingenieurwissen und Systemverständnis hinterfragen wir die konventionelle Fertigung. Dabei sind die Methoden unseres Holistic+Engineering auf Zukunftstechnologien fokussiert. Dies beweist der Markterfolg unserer eigenen Produkte: additiv gefertigte 3D-Edelstahlapplikationen im Highend-Yachtbau oder Routenzugsysteme für hoch automatisierte Fertigungslinien in der Intralogistik. Bei H+E Produktentwicklung ist keine Idee zu verrückt und kein Traum zu groß. Wir schaffen Freiräume: für Kreativität, Grenzen zu überschreiten und neue Horizonte zu entdecken. Wenn Du ein*e mutige*r Visionär*in bist und bereit für anspruchsvolle Systembaugruppen und Produkte auf höchstem Innovationsniveau – dann bist Du bei uns genau richtig!

Für den Vertrieb unserer Dienstleistungen und eigener Produkte suchen wir einen erfahrenen Vertriebs-Profi, der technisches Verständnis mit telefonischer Akquisekompetenz mitbringt.

Was wir Dir bieten:

- + ein breit gefächertes, sehr interessantes Spektrum an Leistungen und Kompetenzen, das verschiedenste Kundenprojekte in unterschiedlichen Größenordnungen und fachlicher Ausprägung auf höchstem Qualitätsniveau realisier- und verkaufbar macht
 - o Konstruktionsdienstleistung (CAD-Konstruktion) in der Geräteentwicklung und für modulares Bauen
 - o CNC-Fräsdienstleistung
 - o 3D Metalldruck - Dienstleistung
 - o Eigenes Produkt: teilautomatisierte Routenzuglösung für Fertigungsbereiche mit einem hohen Materialdurchsatz
- + ein über Jahrzehnte äußerst erfahrenes Entwicklungs-, Konstruktions- und Fertigungsteam, das Sie bei technischen Belangen zeitnah, kompetent und verbindlich unterstützt
- + die Freiheit einer weitgehend selbständigen Aufgaben-, Arbeits- und Zeiteinteilung, die sich vor allem an den Wünschen und Bedürfnissen der potenziellen Kunden orientiert
- + eine langfristig orientierte Festanstellung in Vollzeit mit der Möglichkeit, den Vertriebsbereich unter Einbringung Ihrer Erfahrungen und Fähigkeiten zu gestalten und weiterzuentwickeln sowie mittelfristig auch ausbauen und leiten zu können
- + eine zwischenmenschlich sehr angenehme und wertschätzende Zusammenarbeit auf

www.hedd.de

H+E Produktentwicklung GmbH
Boxdorf, Kunzer Marktweg 13
01468 Moritzburg

info@hedd.de
Telefon +49 (0)351 6415 300
Telefax +49 (0)351 6415 350

Geschäftsführung
Matthias Grütze

Zertifiziert nach DIN EN ISO 9001
Amtsgericht Dresden HRB 12728
Ust.-ID-Nr. DE 174 376 819

Commerzbank AG
IBAN DE62 8504 0000 0801 2965 00
BIC COBADEFFXXX

Ostsächsische Sparkasse Dresden
IBAN DE48 8505 0300 3120 2301 53
BIC OSDDDE81XXX





Augenhöhe in einem jungen, dynamischen Team

- + eine ausführliche und sorgfältige Einarbeitung und Integration in unser Team durch unsere bisherigen Kollegen im Vertrieb und durch die Geschäftsführung
- + flachhierarchisch kurze, direkte Wege zur Geschäftsführung verbunden mit zeitnahen, verbindlichen Feedbacks und Entscheidungen zu geschäftlichen wie auch persönlichen Anliegen
- + eine ruhige Arbeitsatmosphäre in einer kollegialen Gemeinschaft mit kultivierten Umgangsformen
- + moderne, gepflegte, helle Räumlichkeiten mit separaten Arbeitsinseln und kleinen Büros, eingebettet in eine offen und freundlich gestaltete Gesamtumgebung
- + zeitgemäße Arbeitsplatzausstattung mit leistungsfähigen Rechnern, höhenverstellbaren Tischen und rückenschonenden Stühlen in klimatisierten Räumen
- + ein angemessenes Festgehalt
- + persönliche Weiterbildungsmöglichkeiten im fachlich-technischen Bereich u.a. durch externe Schulungen und innerbetriebliche Maßnahmen sowie im Vertriebskontext in Form von Coaching und Mentoring durch erfahrene Dienstleister
- + regelmäßige gemeinsame Team-Aktivitäten wie Ski-Fahren, Wandern, Rad- und Motorradausflüge, Grillabende, Sommerfeste, Sport und Fitness sowie gemeinsames Mittagessen
- + günstige Verkehrsanbindung in Autobahn- und Flughafennähe verbunden mit ausreichend vielen Mitarbeiterparkplätzen, Fahrrad-Pavillon und einer Ladestation für Elektro-Fahrzeuge

Was Du am besten mitbringst:

- + gefestigte Erfahrungen in der telefonischen Erstansprache (unabhängig von der Branche)
- + Neugier, Geschick und Sorgfalt bei der Recherche nach potenziellen Kunden und Entscheidern
- + Interesse, Affinität bzw. Begeisterung und Verständnis für technische Produkte und Lösungen
- + gerne – aber nicht zwingend – einen technischen Hintergrund, z.B. als Bearbeiter, Techniker, Zeichner, Konstrukteur oder Ingenieur, z.B. aus dem Maschinenbau oder der Mechatronik, der sich vom Technisch-Fachlichen Richtung Vertrieb umorientiert hat
- + Lust, neue Menschen und deren Unternehmen anzusprechen, kennenzulernen und bei Bedarf auch zu besuchen
- + sehr gute Umgangsformen
- + einwandfreie Deutsch-Kenntnisse in Wort und Schrift
- + sehr gute Englisch-Kenntnisse in Wort und Schrift (Fachspezifika können nachgeholt werden)
- + gerne – aber nicht zwingend – eine weitere Fremdsprache wie z.B. Französisch
- + Expertise in der Nutzung von Computern und elektronischen Medien wie Google, Xing, LinkedIn, etc.
- + Routine im Umgang mit Microsoft-Office-Produkten wie Word, Excel, PowerPoint, Outlook
- + gerne Erfahrungen mit einem ERP- oder CRM-System wie z.B. abas



Wer Du bist:

- + ein aufgeschlossener, sehr kontaktfreudiger Mensch, der keinerlei Scheu hat, auf unbekannte Menschen zuzugehen und diese anzusprechen
- + ein aufmerksamer Zuhörer und talentierter Redner gleichermaßen, der andere zu verstehen und zu begeistern weiß
- + ein Fan technisch anspruchsvoller, hochwertiger, kundenindividueller Lösungen und Produkte, der seine Neugier und etwaige Wissensdefizite durch eigeninitiatives Fragen oder Recherchieren stillt
- + ein flexibler Mensch, der den Dienst am Kunden liebt und für den Zuverlässigkeit und Verbindlichkeit selbstverständlich sind
- + ein echter Partner auf Augenhöhe, der seinen potenziellen Kunden keine falschen Versprechungen macht, die später nicht erfüllt werden können
- + ein offener und ehrlicher Mensch, der auftretende Herausforderungen oder Problemstellungen und persönliche Bedürfnisse rechtzeitig kommuniziert
- + ein neugieriger und sorgfältiger Informations- und Datensammler, der seine gewonnenen Erkenntnisse bevorzugt elektronisch und zugleich strukturiert ablegt
- + ein Teamplayer, der die Erfahrungen seiner Kollegen effizient zu nutzen versteht und wichtige Informationen und Verbesserungspotentiale wertschätzend mitteilt
- + ein Freund kurzer Wege und flacher Hierarchien, der sich in unserem jungen, agilen Team zu Hause fühlt

Deine Aufgaben:

- + eigeninitiative Recherche nach interessanten Unternehmen und relevanten Entscheidern
- + telefonische Erst-Ansprache der recherchierten Unternehmen
- + Vorstellung unseres Unternehmens sowie unserer Leistungen und Produkte
- + Prüfen und Wecken von Interesse bzw. Bedarf an einer möglichen Zusammenarbeit mit unserem Hause
- + eigenständige Organisation und Terminvereinbarung mit den Interessenten, ggf. in Abstimmung mit der jeweils benötigten Fachabteilung bzw. mit der Geschäftsführung
- + eigenständige Angebotsausarbeitung & Kalkulation (unterstützt durch die notwendigen Fachabteilungen)
- + Erstellung und Versand von E-Mails und Unterlagen an Unternehmen bzw. Kontaktpersonen
- + sorgfältige Erfassung aller gewonnenen Informationen und Erkenntnisse in unserem ERP-System
- + Sicherstellung der Informationsübergabe an unsere Fachabteilungen
- + Betreuung der Bestandskunden

IN IHREM AUFTRAG.



PRODUKT
ENTWICKLUNG

Interesse? Lust auf neue Herausforderungen?

Dann bewirb Dich jetzt!

Ruf einfach an
oder sende mir Deine Bewerbung zu:

Stephanie Frohberg
stephanie.frohberg@hedd.de
+49(0)351 6415 358