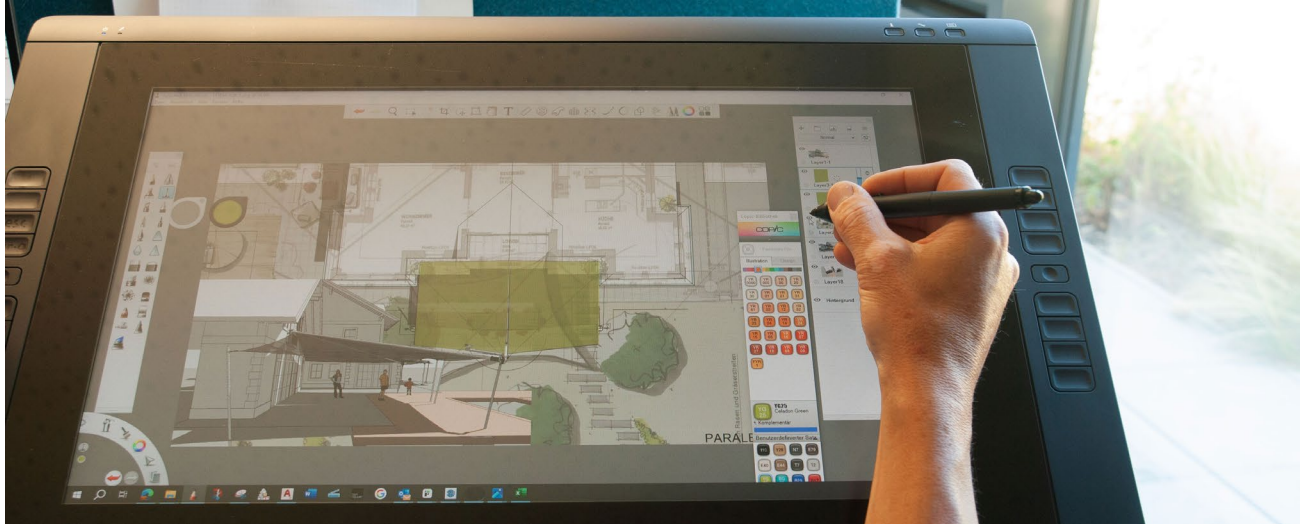


Technischer Vertriebsmanager national/international (m/w/d)



Gestalten Sie die Zukunft anspruchsvoller Sonnensegelsysteme mit uns

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir eine technisch versierte Persönlichkeit mit ausgeprägter Kundenorientierung, **kreativem Gespür und technischem Verständnis**, die als Schnittstelle zwischen Markt, Vertrieb und Produktentwicklung agiert und unsere internationalen Partner kompetent betreut.

Ihre Aufgaben

- Kreative Planung und technische Ausarbeitung individueller Sonnensegel-Projekte
- Erstellung von technischen Zeichnungen und 3D-Modellen
- Projektbezogene Abstimmung mit Endkunden B2C und Vertriebspartnern B2B (international, Kommunikation auf Englisch)
- Unterstützung des Vertriebs durch technische Beratung und professionelles Auftreten beim Kunden
- Enge Zusammenarbeit mit Produktion und Montage
- Technische und kaufmännische Betreuung unserer internationalen Fachhandelspartner
- Unterstützung unserer Vertriebspartner bei der Planung und Umsetzung anspruchsvoller Sonnensegelprojekte
- Durchführung von Produktschulungen, technischen Trainings und Präsentationen
- Aktive Mitwirkung bei der Weiterentwicklung unseres internationalen Händlernetzwerks
- Unterstützung bei der Akquise neuer Vertriebspartner und Markterschließungen

- Ansprechpartner für technische Fragestellungen sowie komplexe Projektlösungen
- Analyse von Marktanforderungen und Kundenbedürfnissen
- Enge Zusammenarbeit mit Konstruktion, Produktion und Einkauf
- Mitwirkung bei der Weiterentwicklung bestehender Produkte und Systeme
- Einbringen neuer Ideen zur Optimierung unserer Produkte, Prozesse und Services
- Unterstützung bei der Einführung neuer Produktlösungen und technischer Innovationen
- Teilnahme an internationalen Messen, Händlerevents und Kundenterminen

Ihr Profil / Fachliche Anforderungen

- Abgeschlossene technische Ausbildung (HTL, FH, Universität oder vergleichbare Qualifikation)
- Mehrjährige Berufserfahrung im technischen Vertrieb, Produktmanagement oder Projektmanagement
- Geübter Umgang mit technischen Zeichnungen und CAD-Systemen (2D/3D) vorzugsweise mit AutoCad, Fusion 360, SketchUp
- Ausgeprägtes technisches Verständnis und Freude an komplexen technischen Zusammenhängen
- Erfahrung im Umgang mit erklärungsbedürftigen Produkten von Vorteil
- Fähigkeit, Kundenanforderungen strukturiert zu analysieren und in technische Lösungen zu übersetzen
- Hohe Kundenorientierung und professionelles Auftreten
- Selbstständige, strukturierte und lösungsorientierte Arbeitsweise
- Kommunikationsstärke sowie Freude an der Zusammenarbeit mit internationalen Partnern
- Internationale Reisebereitschaft
- Gute MS-Office-Kenntnisse
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Stressresistenz

Persönliche Eigenschaften

- Technische Neugier und Innovationsgeist
- Unternehmerisches Denken
- Eigeninitiative und Verantwortungsbewusstsein
- Verlässlichkeit und Belastbarkeit
- Hands-on-Mentalität
- Die Fähigkeit, technische, wirtschaftliche und kundenbezogene Anforderungen in Einklang zu bringen

Wir bieten

- Eine verantwortungsvolle Schlüsselposition in einem international erfolgreichen Unternehmen
- Ein technisch anspruchsvolles und hochwertiges Produktportfolio
- Die Möglichkeit, die zukünftige Entwicklung von Produkten und Märkten aktiv mitzugestalten
- Internationale Projekte und spannende Herausforderungen
- Flexible Arbeitszeiten und moderne Arbeitsmittel
- 38,5 Wochenstunden / Gleitzeit möglich
- Standort in Tulln mit guter Verkehrsanbindung (Bahnhof ca. 10 Gehminuten entfernt)
- Parkplatz
- Zweier-Büro (kein Großraumbüro)
- Aus gesetzlichen Gründen weisen wir darauf hin, dass das kollektivvertragliche Brutto-Mindestjahresgehalt bei Vollzeitanstellung in Abhängigkeit vom individuellen Qualifikationsprofil zwischen EUR 42.000,- und 47.000,-/Jahr liegt und natürlich auch die Bereitschaft zur Überbezahlung gegeben ist.

Bewerbungen (Lebenslauf und Motivationsschreiben) an:

Manuela Handl | info@sunsquare.com | www.sunsquare.com