



Migatronik (www.migatronik.com) ist ein international führender Hersteller von elektrischen Schweißgeräten. Das Unternehmen wurde 1970 gegründet, hat seinen Hauptsitz in Dänemark und Vertriebs- und Serviceniederlassungen in Europa und Asien. Die sehr hochwertigen Produkte decken alle Einsatzbereiche der metallverarbeitenden Industrie und des Handwerks ab.

Der Hauptsitz der deutschen Vertriebs- und Serviceorganisation ist **Wettenberg** in Hessen. Der Vertrieb der Handschweißgeräte erfolgt über spezialisierte Händler, die durch das Außendienstteam aufgebaut, gesteuert und im Vertrieb unterstützt werden. Die hochentwickelten automatisierten Lösungen von Migatronik, die vom kompakten Stand-Alone-Roboter bis zu komplexen Anlagen reichen, wurden hingegen teilweise **bisher** direkt aus Dänemark vertrieben.

Um in Migatronics Kernmärkten, zu denen auch Deutschland gehört, dichter an die Kunden heranzurücken, wird das Projektgeschäft mit den automatisierten Schweißlösungen **künftig** speziell ausgerichteten **Project Sales Managern** übergeben. Diese werden durch die jeweilige nationale Niederlassung geführt. Sie arbeiten eng mit dem Vertriebsteam und den Händlern zusammen, **akquirieren und entwickeln** Schlüsselkunden für robotergestützte, automatisierte Schweißlösungen und erweitern das Produktprogramm bei bestehenden Endkunden.

Für diese hochinteressante, neu geschaffene Aufgabe sucht Migatronik Deutschland daher eine vertriebsstarke, menschlich und fachlich überzeugende Persönlichkeit als

Project Sales Manager Deutschland (m/w/d)

Herausforderung in der Robot-Schweißtechnik, Home-Office NRW ideal

Ihre Aufgaben:

- Verantwortung für den Vertrieb von Schweißautomatisierungslösungen in Deutschland nach sorgfältiger Einarbeitung und Vernetzung im Unternehmen
- Proaktive Identifizierung potenzieller Kunden und Projekte
- Enge vertriebliche Zusammenarbeit mit den nationalen Area Sales Managern und den Project Sales Managern in anderen Ländern
- Fokus auf die Gewinnung neuer Kunden für Schweißautomatisierungslösungen, ebenso aber auch Ausbau der Aktivitäten bei vorhandenen Kunden
- Aufbau einer Projektpipeline
- Koordination der richtigen Ressourcen im Gesamtunternehmen, um den Vertriebsprozess effizient und erfolgreich zu gestalten
- Treiber des Produkt-Weiterentwicklung
- Direkter Bericht an den Country Sales Manager Germany

Die Anforderungen:

- Vorzugsweise technische oder technisch-kaufmännische Ausbildung oder Studium sowie mehrere Jahre Erfahrung im projektorientierten Verkauf, idealerweise produzierenden/systemintegrierenden Unternehmen mit Hands-On-Mentalität
- Kenntnisse und/oder Erfahrungen in der Robotertechnik **oder** in der Schweißtechnik werden vorausgesetzt
- Vertriebsstarker Netzwerker mit der Fähigkeit, sich auf anspruchsvolle Gesprächspartner einzustellen, die richtigen Experten hinzuzuziehen, gemeinsam fundiert zu beraten, Lösungen zu entwickeln und zu verkaufen
- Begeisterungsfähiger Teamplayer, kreativ, flexibel, hohe Selbständigkeit, Eigenmotivation und ausgeprägte Resultatsorientierung
- Home-Office in Nordrhein-Westfalen ist ideal, aber nicht Bedingung
- Bereitschaft zu bundesweiter und zum Teil auch internationaler Reisetätigkeit
- Erprobte Englischkenntnisse in Wort und Schrift, Umgang mit Office und CRM-Tools

Das Angebot:

- Werden Sie Teil eines dynamischen Unternehmens mit einer langen Erfolgsbilanz in Markt und qualitativ hochwertigen Produkten und Lösungen
- **Umfangreicher Handlungs- und Entscheidungsspielraum** sowie ein offenes Kommunikationsklima mit kurzen Wegen ermöglichen das Einbringen von neuen Ideen
- Eine neu geschaffene Pionieraufgabe mit der darin liegenden Möglichkeit, Ihre eigene Rolle im Detail zu definieren
- Ideale Möglichkeiten, mit dem Unternehmen zu wachsen und sich sowohl beruflich als auch persönlich weiterzuentwickeln
- Eine Position, in der Sie eng mit vielen internen und externen Partnern – nationalen wie internationalen – eng zusammenarbeiten können
- Ihr Home-Office in Nordrhein-Westfalen liegt in einer der interessantesten Regionen für Mechatronik Deutschland und bietet viele Wachstumsmöglichkeiten
- **Attraktive Konditionen** inklusive Erfolgsanteil und privat nutzbarem Firmenwagen

Können wir Sie für diese Herausforderung begeistern? Dann freuen wir uns darauf, Sie kennen zu lernen! Bitte bewerben Sie sich idealerweise online durch Anklicken des „**Bewerben**“-Button (Zeitaufwand unter 1 Minute) und senden Sie uns, neben Ihren persönlichen Kontaktinformationen, Ihren Lebenslauf zu. Für diese erste Kontaktaufnahme werden ein Anschreiben und Zeugnisse nicht benötigt.

Für erste Fragen steht Ihnen **Karl-Wilhelm Krane** (karlwilhelm.krane@mercuriurval.com, +49 172 76 35 654) und Maria Bæk Andersen (+49 171 330 73 74) gerne zur Verfügung.

Vertraulichkeit sichern wir Ihnen selbstverständlich zu!

Mercuri Urval GmbH
Friesenweg 4, Haus 14
DE-22763 Hamburg
www.mercuriurval.com