



Sales Engineer / Vertriebsingenieur (m/w/d)

BAT Solutions steht für interdisziplinäre Verknüpfung von BILDUNG – ARBEIT – TECHNIK. Als Team von Ingenieuren, IT-Experten und Wissenschaftlern unterstützen wir mit unserem Expertenwissen und unserer langjährigen Erfahrung im Projektmanagement unsere Partner bei der Projektierung, Finanzierung und Umsetzung ihrer Innovationsprojekte. Unsere Arbeitsschwerpunkte liegen gegenwärtig auf Medical Surgery Equipment, Production/Additive Manufacturing, Lightweight Engineering / New Materials und AgriTech.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

Ihre Aufgaben

- Eigenverantwortliche Akquise von Neukunden, Vornahme von Kundenbesuchen, Verhandeln und Abschluss von Verträgen entsprechend den Vorgaben
- Systematische Marktbeobachtung und Wettbewerbsanalysen
- Identifikation der Innovations- und Investitionspotentiale unserer Kunden
- Unterstützung bei der Ausarbeitung der Zuschussanträge
- Aktualisieren der Kunden-Datenbank, Unterstützen der Prozesse Forecast und Jahresplanung durch Bereitstellen von Vertriebsdaten

Ihr Profil

- Studiengang: Wirtschaftsingenieurwesen oder ein vergleichbarer Studiengang
- Branchenkenntnisse im Bereich Fertigungstechnologien, Medizintechnik, Werkzeug- und Formenbau von Vorteil
- Sprachkenntnisse: sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift
- IT-Kenntnisse: Sicherer Umgang mit MS-Office
- Persönliche Kompetenzen: Kommunikationsstärke, Eigeninitiative, Aufgeschlossenheit, Organisationsfähigkeit, Teamfähigkeit, Kundenorientierung

Weitere Informationen

Anstellungsart: unbefristet

Arbeitszeit: Vollzeit

Arbeitsort: Rastatt

Wir bieten abwechslungsreiche und inspirierende Arbeitsinhalte, eine marktorientierte Vergütung und ein leistungsorientiertes Prämienmodell.

Wir freuen uns auf Ihre Online-Bewerbung mit einem aussagekräftigen Motivationsschreiben, Lebenslauf und Zeugnissen.