



Vertriebsingenieur (m/w) Power Magnetics

Die Schaffner Gruppe ist eine international führende Anbieterin von Lösungen, die durch das gezielte Umformen von elektrischer Leistung den effizienten und zuverlässigen Betrieb leistungselektronischer Systeme sicherstellen. Die Angebotspalette der Schaffner Gruppe umfasst EMV-Filter, leistungsmagnetische Bauteile sowie Power-Quality-Filter mit den dazugehörigen Dienstleistungen. Komponenten von Schaffner finden Anwendung in elektronischen Motorsteuerungen, in Wind- und Photovoltaikanlagen, in der Bahntechnik, in Werkzeugmaschinen und Robotern, der elektrischen Infrastruktur sowie in der Stromversorgung einer Vielzahl elektronischer Geräte, zum Beispiel in der Medizintechnik. Für die Automobilindustrie entwickelt und produziert Schaffner Komponenten für die Komfort- und Sicherheitselektronik sowie Filterlösungen für Elektrofahrzeuge und deren Ladeinfrastruktur. Die Schaffner Gruppe mit Hauptsitz in der Schweiz betreut Kunden weltweit mit Entwicklungs- und Produktionszentren in Europa, Asien und in den USA. Hohe Investitionen in Forschung und Entwicklung unterstützen den Ausbau der führenden Position der Schaffner Gruppe in ihren Märkten.

Einsatzort:

Schaffner Deutschland GmbH
33142 Büren

Nach Abstimmung ist eine Tätigkeit in Ihrem Home-office deutschlandweit möglich.

Sind Sie interessiert und fühlen sich angesprochen?

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung.

Senden Sie diese bitte an unsere Personalabteilung der Schaffner Deutschland GmbH an:

Frau Risse-Teich
Personalabteilung
beate.risseteich@schaffner.com

Schaffner Deutschland GmbH
Westring 18
33142 Büren | Deutschland
www.schaffner.com

Ihre Aufgaben.

Als Vertriebsingenieur sind Sie für den Aufbau und die Pflege nationaler und internationaler Kundenbeziehungen, vorwiegend im Bahn-, Wind-, Solar- und allgemeinen Industriebereich verantwortlich. Von der Neukundengewinnung, der Angebotserstellung einschließlich Nachverfolgung bis hin zum Vertragsabschluss, betreuen Sie Ihre Kunden und Projekte im Vertrieb beratungsintensiver Industriegüter. In enger Zusammenarbeit mit unseren Applikationsingenieuren sind Sie in der Lage, langfristige Kundenbeziehungen zu festigen, Neukundenakquisitionen aufzubauen sowie eine hohe Kundenzufriedenheit zu gewährleisten.

Ihr Profil:

- Sie verfügen über ein (Fach-) Hochschulstudium im Bereich Elektrotechnik, Maschinenbau, (Wirtschafts-) Ingenieur oder über eine entsprechende Technikerqualifikation.
- Langjährige Berufserfahrung im Vertrieb technisch beratungsintensiver Industriegüter vorzugsweise aus der Elektrotechnik setzen wir voraus.
- Sie verfügen idealerweise über ein gutes Netzwerk zu nationalen und internationalen Kunden in der Bahnindustrie und regenerativer Energieerzeugung. Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift sind Voraussetzung, idealerweise beherrschen Sie eine zweite Fremdsprache.
- Für den Einsatz bei unseren international agierenden Kunden setzen wir eine entsprechende Reisebereitschaft innerhalb Europas voraus.

Unser Angebot.

Wir bieten Ihnen ein dynamisches, internationales Umfeld mit viel Freiraum für persönliche Entwicklung sowie attraktive Anstellungsbedingungen.