



Vertriebsingenieur / Business Development Automotive – Mechatronische Komponenten & Thermal Systems (m/w/d)

Arbeitsort: 63589, Linsengericht

Jetzt online bewerben!

Was Sie erwartet:

- Strategische Entwicklung und Ausbau von Geschäftsmöglichkeiten bei Automotive-OEMs
- Aktives Einbringen und Weiterentwickeln eines bestehenden Netzwerks an Business-Kontakten zu OEM-Einkauf, Entwicklung und Projektmanagement
- Schnittstelle zwischen OEM-Kunden und internen Fachbereichen (Entwicklung, Applikation, Projektmanagement, Qualität, Produktion)
- Analyse und tiefes Verständnis von Kundenproblemen im Bereich Mechatronik und Thermal Systems, z.B.:
 1. Öl- und Wasserpumpen
 2. Thermomanagement-Systeme
 3. Kühl- und Heizkreisläufe (Combustion, Hybrid, E-Mobility)
- Ableitung technischer und wirtschaftlicher Lösungskonzepte gemeinsam mit dem Engineering
- Begleitung des gesamten Prozesses von der frühen Konzept- und Vorentwicklungsphase bis zur Angebots- und Nominierungsphase
- Teilnahme an Fachmessen, OEM-Events und Branchenveranstaltungen zur Leadgenerierung und Netzwerkpflge

Was Sie mitbringen:

- Abgeschlossenes Studium im Bereich Maschinenbau, Mechatronik, Fahrzeugtechnik, Elektrotechnik oder Wirtschaftsingenieurwesen
- Mehrjährige Erfahrung im technischen Vertrieb oder Business Development in der Automotive-Industrie
- Fundierte Erfahrung im OEM-Geschäft sowie Kenntnisse von Entwicklungs-, Angebots- und Nominierungsprozessen
- Bestehende Business-Kontakte zu Automotive-OEMs sind ausdrücklich erwünscht
- Sehr gutes technisches Verständnis für mechatronische Komponenten und Thermal Systems
- Fähigkeit, komplexe technische und organisatorische Kundenanforderungen zu verstehen und strukturiert aufzubereiten
- Sicheres Auftreten, Verhandlungskompetenz und ausgeprägte Kommunikationsstärke
- Unternehmerisches Denken, hohe Eigeninitiative und strategische Arbeitsweise
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse
- Reisebereitschaft im Rahmen von Kundenbesuchen und Messeauftritten

- Kontinuierliche Markt- und Wettbewerbsbeobachtung mit Fokus auf Thermal- und Effizienzlösungen, Elektrifizierung und OEM-Strategien
- Enge Zusammenarbeit mit Marketing bei Produktpositionierung, Marktansprache und Vertriebsstrategien

Es gibt viele Gründe, bei Bertrandt zu arbeiten: Vielfältige Projekte mit Menschen, Ideen und Perspektiven. Ohne ein starkes Team gibt es keinen Erfolg. In diesem Bezug suchen wir zur Verstärkung für den Raum Linsengericht einen Vertriebsingenieur (m/w/d) Business Development Manager Automotive.

Schwerbehinderte Menschen beziehungsweise gleichgestellte Menschen im Sinne des SGB IX werden bei gleicher Eignung bevorzugt eingestellt.

Was wir können:



Eigenverantwortliches Arbeiten



Sehr gute Übernahmechance



Parkplätze



Öffentliche Verkehrsanbindung



Internes Gesundheitsmanagement



Attraktive Vergütung



Flache Hierarchien



Kontakt:

Alycia Schäfer
Tel.: +49 7034 656-13433
www.bertrandt.com/karriere

Teilen:

