



Experienced Sales Engineer (w|m|d) – Europa

Our Passion - Be a part of it!

Ursprünglich aus einem Forschungsprojekt entstanden, entwickelt indurad nun seit 2008 innovative Sensorlösungen für die weltweit führende Rohstoffindustrie. Wir kombinieren Lösungen aus Hardware, Software und Engineering, um die Automatisierung und Digitalisierung von Prozessen zu ermöglichen und die Effizienz für unsere Kunden zu steigern. So können wir Zug- und Schiffsbelader automatisieren, Kollisionsschutz implementieren sowie 3D-Visualisierungen von Maschinen und Schüttgutlägern erstellen. Unsere speziell entwickelten Radarsensoren mit kundenspezifischen Softwarelösungen können unter rauen Umweltbedingungen eingesetzt werden und sind damit wie geschaffen für die vielfältigen und anspruchsvollen Anforderungen der Schüttgut- und Rohstoffindustrie.

Von unserem Headquarter in Aachen aus, sorgt unser Team aus 150 fantastischen Mitarbeitenden dafür, dass unsere hochqualitativen Lösungen rund um den Globus im Bereich der Schüttgut- und Rohstoffindustrie für mehr Sicherheit und weniger Treibhausemissionen führen.

indurad verbindet die Dynamik von einem Start-Up mit der Energie und den Ideen eines großen Konzerns – das macht uns so einzigartig! Wir sind ein diverses Team talentierter, innovationsfreudiger Menschen, die sich darauf konzentrieren, positive Veränderungen in großem Maßstab zu bewirken.

Aber eines fehlt uns dennoch – und das bist du!

Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen **Senior Sales Manager (w|m|d)**, der unsere digitalen Lösungen in Europa mit speziellem Fokus auf die Region Skandinavien vertreibt.

Diese Position kombiniert Außen- und Innendienstaktivitäten mit einem Hauch von Marketing und Produktmanagement. Du unterstützt unsere Ländergesellschaften bei der Präsentation unserer Produkte in Webmeetings. Hauptsächlich bist du aber direkt bei unseren Kunden tätig, während du den restlichen Teil im Home- oder Mobileoffice verbringst. Außerdem arbeitest du an vier Tagen im Monat entweder in unserem Headquarter in Aachen oder Überlingen.

Your passion

- Unser Experte im Bereich Sales: Du steuerst eigenverantwortliche den gesamten Sales-Cycle für die indurad Produkte einschließlich Planung, Umsetzung und Überwachung aller Vertriebsaktivitäten.
- Außerdem gehört die Erstellung technischer und kommerzieller Angebote gemäß den individuellen Anforderungen unserer Kunden zu deinem Aufgabenfeld
- Durch die Gewinnung von Neukunden und die kontinuierliche Betreuung unserer Bestandskunden baust du nachhaltige Geschäftsbeziehungen auf
- Des Weiteren identifizierst du neue Absatzmärkte durch Marktanalysen und Trendbeobachtungen
- Die Dokumentation von Kundendaten und Vertriebsvorgängen im CRM-System gehört dabei ebenso zu deinen Aufgaben wie die aktive Vertretung des Unternehmens auf Messen und Konferenzen.
- Darüber hinaus unterstützt du außerdem aktiv im Marketing.

Your skills

- Du bringst umfassende Erfahrung in den Bereichen Schüttguthandling, Bergbautechnik oder Aufbereitungstechnik mit und verfügst über ein abgeschlossenes Studium oder eine technische Ausbildung in den Fachrichtungen Prozessmesstechnik, Verfahrenstechnik, Bergbautechnik oder Automationstechnik.
- Mit mindestens fünf Jahren Erfahrung im Vertrieb von Anwendungen im Bergbau, Zement, Düngemittel, Stahl, Aluminium oder ähnlichen Industrien, kannst du auf eine solide berufliche Expertise zurückblicken.
- Du verstehst Dich als aktiver Beziehungsmanager, der Spaß am Aufbau von Netzwerken und Interesse an Technologie und Auseinandersetzung mit komplexeren Kundenanforderungen hat
- In einem internationalen Umfeld fühlst du dich wohl: Du verfügst über gute Englischkenntnisse oder idealerweise weiterer europäischer Sprachkenntnisse und scheust dich nicht diese anzuwenden.
- Eine Hands-On-Mentalität und gute Selbstorganisation sowie eine Affinität für unterschiedliche Menschen und Kulturen runden dein Profil ab

You deserve it!

- Ein attraktives Gehaltspaket ist für uns selbstverständlich. Darüber hinaus profitierst du von einem Bonuspaket und zahlreichen weiteren Zuschüssen, wie einer betrieblichen Altersvorsorge, Business Bike oder einem Zuschuss zum Jobticket.
- Egal ob Frühaufsteher oder Nachteule – Du bestimmst deinen Arbeitstag dank flexibler Arbeitsorte sowie variablen Arbeitszeitmodellen so, dass er perfekt zu dir passt.
- Die Zeit mit der Familie ist uns besonders wichtig und das leben wir auch: Neben unseren familienfreundlichen Arbeitszeitmodellen übernehmen wir die Kinderbetreuungskosten deines Kindes/deiner Kinder – egal, ob Kindergarten, Tagesmutter/-vater oder familiäre Betreuung.
- Wir legen auch großen Wert darauf, dir genügend Raum für Eigeninitiative und Entwicklungsmöglichkeiten zu bieten. Dies ist uns besonders wichtig, damit du dich rundum wohl fühlst!
- Direkte Wege zur Geschäftsleitung und zu Vorgesetzten, offene Kommunikation sowie Feedback, ein wertgeschätztes Miteinander und ein lockerer Dress-Code sind uns ebenso wichtig wie eine gelebte „Du“-Kultur
- Mit unseren innovativen und hochwertigen Produkten in einem dynamischen Marktumfeld, das Kunden weltweit umfasst, wird bei uns garantiert keine Langeweile aufkommen.
- An unserem Headquarter in Aachen erwartest dich ein einzigartiger Arbeitsplatz mit Wohlfühlfaktor: zentral und doch mitten im Grünen – unser Standort im Aachener Drehturm schafft eine ganz besondere Arbeitsatmosphäre. Dabei profitierst du von hellen, zeitgemäßen Büros, einer ergonomischen Ausstattung, Getränken, einem reichhaltigen Obstkorb sowie verschiedenen Snacks und kostenfreien Parkplätzen.

Perfect Match?

Du möchtest Teil eines dynamischen Teams werden und maßgeblich zum Erfolg unseres Unternehmens beitragen?

Wir freuen uns auf einen Dialog mit Dir!

Nimm dazu gerne direkt Kontakt mit unserem Vice President Sales **Oliver Jakobs** auf (oliver.jakobs@indurad.com), indem du ihm deinen Lebenslauf, deine Gehaltsvorstellungen und deinen möglichen Eintrittstermin zukommen lässt. Er wird dir gerne weitere Informationen zusenden.

Weitere Stellen findest Du unter <https://www.indurad.com/indurad/karriere/>.