



Für die WASSERMANN TECHNOLOGIE GmbH suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen (m/w/d):

Vertriebsingenieur für den Bereich „Halbleiter, Luft- & Raumfahrt, Defense“

Die WASSERMANN GROUP GmbH ist eine inhabergeführte Unternehmensgruppe mit über 50 Jahren Erfahrung im Maschinen- und Anlagenbau. Am Standort Eichenzell entwickeln und fertigen rund 200 Mitarbeitende mechatronische Systeme, hochpräzise Automationslösungen und komplexe Baugruppen – von der Zerspanung über die Montage bis zur fertigen Anlage.

Unter unserem Dach vereinen wir zwei starke Säulen: Die WASSERMANN TECHNOLOGIE realisiert kundenentwickelte Baugruppen für High-Tech-Branchen wie Luft- und Raumfahrt, Halbleiter- und Medizintechnik.

Die WASSERMANN AUTOMATION ist führender Anbieter von Werkzeugwechselsystemen und Automatisierungslösungen für Werkzeuge und Werkstücke. Software ist für uns kein Fremdwort: Von der SPS-Programmierung über Leitsysteme bis hin zur modernen ERP-Landschaft gestaltet die WASSERMANN AUTOMATION die digitale Transformation aktiv mit.

Darum geht's:

Als Vertriebsingenieur im Bereich „Halbleiterproduktion, Luft- und Raumfahrt, Defense“ sind Sie Berater, Dienstleister und Verkäufer. Sie betreuen den Kalkulations- und Angebotsprozess, den gesamten Ablauf von der ersten Anfrage bis zur Kaufentscheidung, unterstützen den Vertriebsinnendienst und tragen wesentlich zur Umsatzsteigerung und Kundenbindung bei. Sie sind dabei für den gesamten Ablauf von der ersten Anfrage bis zur Kaufentscheidung verantwortlich.

Ihre Aufgaben:

- ▀ Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien für Lösungen und Produkte im Bereich Halbleiterproduktion, Luft- und Raumfahrt sowie Defense
- ▀ Aufbau, Pflege und Nutzung eines nachhaltigen Netzwerks zu Kunden, Partnern und Key Accounts in den relevanten Branchen
- ▀ Identifikation von Marktchancen, Erstellung von Business Cases, Angebots- und Vertragsverhandlungen bis zum Abschluss
- ▀ Zusammenarbeit mit Angebots- Auftragsabwicklung, Beschaffung, Projektmanagement, Applications Engineering und Produktion zur Entwicklung kundenspezifischer Lösungen
- ▀ Durchführung von Kundenveranstaltungen, Messen und Präsentationen
- ▀ Absatz- und Umsatzprognosen, Pipeline-Management und regelmäßiges Reporting an die Vertriebsleitung / Geschäftsführung.
- ▀ Sicherstellung der Einhaltung regulatorischer Anforderungen, Exportkontrollen (z. B. ITAR / EAR je nach Region) und sicherheitsrelevanter Vorgaben
- ▀ Mitarbeit an Entwicklung von Pricing- und Markteinführungsstrategien für neue Produkte

Was Sie mitbringen:

- ▀ Abgeschlossenes technisches oder naturwissenschaftliches Studium (z. B. Elektrotechnik, Maschinenbau, Physik, Materialwissenschaften) oder vergleichbare Qualifikation
- ▀ Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb technischer Lösungen in der Halbleiterproduktion, idealerweise mit Berührungspunkten zu Luft- und Raumfahrt sowie Defense
- ▀ Nachweisbare Kontakte und Netzwerke zu Key Accounts, Lieferanten, Behörden oder Systemhäusern in den genannten Branchen
- ▀ Potentiale sowie Entscheidungsmotive werden erkannt
- ▀ Fundierte Kenntnisse der Fertigungsprozesse in der Halbleiterproduktion und der typischen Anforderungen der Luft- und Raumfahrt-/ Defense-Kunden
- ▀ Ausgeprägte Kommunikationsstärke, Verhandlungsgeschick und Sicherheit im Umgang mit Entscheidungsträgern
- ▀ Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse; weitere Sprachen von Vorteil
- ▀ Kenntnisse in relevanten Regularien (Exportkontrollen, ITAR / EAR, Sicherheitsfreigaben) sind vorteilhaft
- ▀ Darüber hinaus bringen Sie Organisationsgeschick und eine vorausschauende, selbstständige, ergebnisorientierte, teamfähige und zuverlässige Arbeitsweise mit

➤ Gute Gründe für WASSERMANN

- ▀ Eine langfristig zu besetzende Position
- ▀ Spannende, verantwortungsvolle Aufgaben mit direktem Einfluss auf Umsatz und Marktentwicklung
- ▀ Ein motiviertes Team, flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege
- ▀ Attraktives Gehalts- und Bonusmodell sowie Firmenwagen
- ▀ Flexible Arbeitszeiten und ein modern ausgestatteter Arbeitsplatz
- ▀ Internationale Projekt- und Reisemöglichkeiten
- ▀ Corporate Benefit Programm - viele Rabatte auf tolle Marken
- ▀ E-Bike Leasing

Klingt nach Ihnen?

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung mit Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins.

Die Stelle kann kurzfristig besetzt werden.

Ansprechpartnerin:

Kathrin Weber | WASSERMANN GROUP GMBH
Bürgermeister-Ebert-Str. 5 | 36124 Eichenzell

➤ Bewerben Sie sich direkt über unser Onlineportal: ⚡
www.wassermann-group.com



WASSERMANN
GROUP