

ARBEITEN BEI BADA



Als mittelständisches Unternehmen hat sich die Bada AG mit hochwertigen Produkten und innovativen Ideen in der Herstellung und im Vertrieb von technischen Thermoplasten und Elastomeren für die Spritzgussindustrie einen Namen gemacht.

Service, Flexibilität und Kundenorientierung leben von unseren Mitarbeitern und deren Ideen. Die Kundenzufriedenheit ist tagtäglich oberstes Ziel. Erfolgreiche Lösungen realisieren unsere Mitarbeiter mit dem nötigen Gestaltungsfreiraum und Teamgeist. Wir bei Bada verfügen über das nötige Know-how, die Begeisterung und den langen Atem für die richtige Lösung.

Kurze Entscheidungswege und freie Entwicklungsmöglichkeiten sind für uns selbstverständlich. Wenn Sie uns bei unseren vielfältigen Aufgaben unterstützen möchten, freuen wir uns auf Ihre Bewerbung.

IM RAHMEN DER NACHFOLGEPLANUNG SUCHEN WIR ZUM NÄCHSTMÖGLICHEN ZEITPUNKT EINEN MOTIVierten UND ENGAGierten

VERTRIEBSINGENIEUR (M/W/D) / SALES ENGINEER (M/W/D) FÜR DIE ANWENDUNGSTECHNISCHE MARKTENTWICKLUNG SÜDDEUTSCHLAND, SCHWEIZ, ÖSTERREICH

In dieser Funktion tragen Sie die Verkaufsverantwortung für ein definiertes Verkaufsgebiet und den dazugehörigen Kundenkreis. Dabei arbeiten Sie in Teamarbeit eng mit dem Vertriebsinnendienst sowie der Anwendungstechnik und Entwicklung zusammen.

IHRE TÄTIGKEITEN

- Technische Beratung und Betreuung unserer Kunden
- Projekt- und Neukundenakquise
- Definition geeigneter Produkte entsprechend der vom Kunden vorgegebenen Spezifikationen in Zusammenarbeit mit den internen Kollegen
- Begleitung von Neuprojekten und Neubemusterung bis zur Produktfreigabe
- Ermitteln von Marktpotentialen für das bestehende sowie künftige Produktportfolio
- Definition der Anforderungen an Produktneu- und Weiterentwicklungen
- Unterstützung der QS-Abteilung bei der Reklamationsbearbeitung
- Überwachung des Vertriebs Erfolgs im definierten Verkaufsgebiet

IHR PROFIL

- Erfolgreich abgeschlossenes technisches Studium oder alternativ eine abgeschlossene kunststofftechnische Berufsausbildung mit entsprechender Weiterbildung
- Vertriebserfahrung mit technischen, erklärungsbedürftigen Produkten
- Einschlägige Berufserfahrung in der Kunststoffindustrie wünschenswert
- Hohe Kunden- und Serviceorientierung sowie ein vertrauenswürdiges und verhandlungssicheres Auftreten
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit
- Versiert im Umgang mit MS Office
- Gute Englischkenntnisse
- Strukturierte, lösungs- und kundenorientierte Arbeitsweise selbstständig und im Team
- Ein hohes Maß an Eigeninitiative, Flexibilität und Belastbarkeit