

Einstieg für Ingenieure (m/w) im Vertrieb – Elektrotechnik/Meßtechnik

Einsatzort: Böblingen – bei Stuttgart, Deutschland

Keysight Technologies ist ein international führendes Technologieunternehmen auf dem Gebiet der elektronischen Messtechnik. Unsere Messysteme, passende Software und Design Tools sowie spezialisierte Dienstleistungen kommen bei Kunden aus vielen verschiedenen Branchen zum Einsatz (Mobilfunk, Automotive, Luft- und Raumfahrt, Energie).

IHRE ROLLE

Als **Vertriebsingenieur** für den Bereich Channel-/Partnermanagement übernehmen Sie bei uns von Anfang an eine Schlüsselrolle: Sie überzeugen unsere Distributionspartner mit maßgeschneiderten Value Propositions von unseren Produkten und Technologien (z. B. im Bereich RF-Radiofrequency). Sie werden Teil unseres technischen Vertriebs für Deutschland und Osteuropa und führen – unter anderem – folgende Aktivitäten durch:

- Erstellen eines Verkaufsplans, der die Ziele Marktanteil, Umsatzwachstum und Kundengewinnung bedient
- Analyse und Feedback zu Marketingaktionen im Bereich Channel Sales, um die Absätze anzutreiben
- Aktive Recherche von potentiellen Neukunden und konkrete Aktionen zu deren Gewinnung
- Enge und regelmäßige Zusammenarbeit mit Kunden und Partnern, um sie dauerhaft zu binden
- Effektives Priorisieren der Aktionen, Ressourcen und Kunden
- Sukzessives Aufbauen von Expertise rund um unsere Produkte und Solutions, um von Partnern und Kunden als Premiumanbieter wahrgenommen zu werden

Ziel des Teams ist es, den Marktanteil und den Umsatz im Bereich Channel Sales, aber auch in der Strecke deutlich zu erhöhen. Die Konkurrenz schläft nicht, das Umfeld ändert sich ständig, und neue Kenntnisse müssen zügig integriert werden. Wir arbeiten intern sehr flüssig und bereichsübergreifend zusammen, um unseren Kunden und Partnern den besten Service zu liefern.

Ihre Einarbeitung haben wir schon geplant, mit einem gesunden Mix aus Theorie, on-the-job Training, Meetings und Workshops. Nach erfolgreichem Einstieg bekommen Sie dann weitere Einblicke in klassische Vertriebsthemen wie z. B. Absatzplanung. In einer späteren Phase übernehmen Sie dann auch die Durchführung von Produktdemos, Trainings und Beratungsgespräche, bei denen Sie Ihre Influencer Skills unter Beweis stellen können.

IHRE FÄHIGKEITEN

- ✓ BSc./MSc. in Ingenieurwesen mit sehr guten Kenntnissen in Elektrotechnik/Meßtechnik.
- ✓ Kenntnisse in RF/MW, Wireless oder IoT sind ein großes Plus.
- ✓ Fließendes Deutsch und sehr gutes Englisch – Ein Plus wären: Rumänisch, Polnisch, Ungarisch, Tschechisch
- ✓ Offenheit und Selbstbewußtsein in der Kommunikation mit Kollegen, Partnern und Kunden
- ✓ Spaß am Wettbewerb mit anderen Anbietern und Ehrgeiz, ein Spitzen Sales Manager zu werden
- ✓ Lebensmittelpunkt ist/wird der Großraum Stuttgart und Sie sind bereit, viel zu reisen

UNSER ANGEBOT

- Festanstellung in Vollzeit, volles Benefitspaket, Weiterbildung und Karrierepfade

Bitte laden Sie Ihre aussagekräftigen und vollständigen Unterlagen auf unserem neuen Career Portal hoch:

<https://jobsearch.keysight.com/search/?q=germany> oder kontaktieren Sie unsere Recruiterin auf LinkedIn:

<https://es.linkedin.com/in/claudiaconlan> .