

Sales Engineer (m/w/d) Ultraschalltechnologie B2B – Asien

Herrmann Ultraschalltechnik GmbH & Co. KG

Tätigkeitsfeld: Vertrieb und Verkauf
Berufserfahrung: 2 Jahr(e)
Karrierestufe: Mit Berufserfahrung
Arbeitszeit: Vollzeit
Land: Deutschland
Ort: Karlsbad
Zu besetzen ab: Mai 2019
Bildungsabschluss: Bachelor

Firmenbeschreibung

Herrmann Ultraschall ist ein weltweit führendes Unternehmen im Bereich des Ultraschallschweißens mit fünf Jahrzehnten Expertise. Wir bieten mit unserem 360° ULTRASONIC ENGINEERING kundenspezifische Unterstützung von der ersten Produktidee bis zum Serienstart und After-Sales- Support. Für unsere Kunden sind wir sowohl Berater als auch Lösungsanbieter für Schweißaufgaben und über unser globales Netzwerk in 18 Ländern mit Ultraschall-Laboren vertreten, um direkt vor Ort zu unterstützen.

Wir bieten kontinuierliche Ultraschalltechnologie zum Verbinden, Laminieren, Prägen, Perforieren und Schneiden von Vliesen, Folien, technischen Textilien und Filtermaterialien unter hoher Prozessgeschwindigkeit und mit höchster Präzision. Zum Einsatz kommt die Technologie in Branchen wie Hygiene, Medizin, Textil oder Filter zur Herstellung von Windeln, Staubsaugerbeuteln, OP-Masken und -Tüchern.

Die Vorteile gegenüber dem Kleben und anderen thermischen Verfahren:

- Sauberer, reproduzierbarer Prozess
- Hohe Prozessgeschwindigkeit
- Weiche Haptik
- Minimale Maschinenstillstandszeiten

Durch die Visualisierung des Schweißprozesses und die Optimierung der verwendeten Parameter ist eine kontinuierliche Qualitätskontrolle möglich. Unsere Ultraschallsysteme und -module arbeiten wirtschaftlich, verschleißarm und klebstofffrei. Ultraschallschweißen – die saubere, sichere und grüne Technologie.

Aufgaben

Sie wohnen im Großraum Karlsruhe/Pforzheim und übernehmen das Vertriebsgebiet Asien mit der Perspektive Regionalvertriebsleitung. Im Vertriebsgebiet finden Sie neue Kunden und begeistern sie für die Ultraschalltechnik. Natürlich betreuen Sie auch den aktuellen Kundenstamm und erstellen Markt- und Wettbewerbsanalysen. Nach einer gründlichen Einarbeitung helfen Sie Kunden und Interessenten, ihre Schweißaufgaben zu lösen. Dabei unterstützt Sie unser kompetentes Team im Ultraschall-Labor und in der Projektierung.

Fachliche Anforderungen

- Ingenieurwissenschaftliches Studium o. vglb. Qualifikation
- Fundierte Vertriebserfahrung mit technischen Produkten
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse

- Freude an Kundenkontakt und Kaltakquise
- Offenheit für andere Kulturen (Affinität zu Asien bevorzugt)
- Eigeninitiative und hohe Reisebereitschaft

Wir bieten

- Ultraschalltechnik vereint die Fakultäten Mechanik,
- Akustik, Elektronik, Software und Materialverhalten
- Einarbeitung durch die Herrmann Akademie
- Inhabergeführtes Familienunternehmen
- Flexible Gehalts- und Zeitmodelle
- Prämierter Arbeitgeber

Weitere Informationen

Kontakt:

Bewerbermanagement – Vanessa Conzelmann / Sandra Reiser

+49 7248 79-1767

personal@herrmannultraschall.com

Ansprechpartner

E-Mail: personal@herrmannultraschall.com

Telefon: +49 (7248) 79-1767

