

Point Grey Research® GmbH ist auf der Suche nach einem motivierten Mitarbeiter im Vertriebsaußendienst Europa (m/w) **Outside Sales Representative – Nordic Countries**. Diese Position ist perfekt für jemand mit gutem technischem Verständnis und mit der Bereitschaft zu Reisen. Nehmen Sie mit uns die einzigartige Chance wahr, am Aufbau unserer erfolgreichen noch jungen und bereits renommierten europäischen Niederlassung pro-aktiv mitzuwirken. Regelmäßige Besuche in unserer Europa Niederlassung sind erforderlich.

Tätigkeiten

- Erfüllung der strategischen Verkaufsziele durch aktiven Auf- und Ausbau sowie die Pflege der Geschäftsbeziehungen zu neuen und bestehenden Kunden
- Aktive Kundenbetreuung zur Pflege positiver Geschäftsbeziehungen und Sicherstellung das Kundenbedürfnisse erfüllt werden.
- Auf-und Ausbau der Beziehungen zur Muttergesellschaft in Kanada
- Aktive Bearbeitung und Nachverfolgung von technischen und kommerzielle OEM Anfragen bis hin zur Angebotserstellung. Potentialanalyse der eingehenden Anfragen im Verkaufsgebiet und die Erstellung von Reports und Prognosen mit dem Ziel daraus neues Geschäft und Absatzmärkte zu entwickeln
- Aktive Kundenbetreuung mittels CRM Software um Projekt Status, Besuchsberichte und Follow up Frequenz einzuhalten und transparent darzustellen.
- Aktive Reiseplanung um das Verkaufsgebiet effektiv zu betreuen.
- Regelmäßige Reisetätigkeit (min 1 mal im Monat) um Kunden und Fachmessen zu besuchen mit dem Ziel, das Verkaufsgebiet weiter auszubauen
- Unterstützung des Vertriebsinnendienst-Teams bei allen Vertriebsaktivitäten und Telefon- Akquisitionen von Neukunden
- Übernahme anfallender Aufgaben sowie organisatorische und administrative Koordinationstätigkeiten im Rahmen dieser Position

Anforderungen

- Sie verfügen über ein abgeschlossenes technisches oder betriebswirtschaftliches Studium oder ähnliche Ausbildung und konnten bereits 3 Jahre Berufserfahrung im technischen Vertrieb eines Unternehmens in der Industrie (Bildverarbeitung, Messtechnik, Steuerungstechnik) oder einem ähnlichen Umfeld sammeln. Erfahrungen in der Bildverarbeitungsbranche wären hilfreich
- Affinität zu technischen Produkten, Verständnis technischer Zusammenhänge und Fragestellungen, Kenntnisse über die Einsatzmöglichkeiten von industriellen digitalen Kameras und deren Funktionsweise wären von Vorteil
- Ausgeprägte Kundenorientierung und Hohe Leistungs- und Verantwortungsbereitschaft und diplomatisches Geschick sowie hohe Sozialkompetenz
- Nachgewiesene Erfolge mit prozessorientiertem Technischen Vertrieb
- Gut organisiert, systematisch und strukturiert in der Arbeitsweise und neben aller Selbständigkeit ein guter Teamplayer mit der Fähigkeit Dinge aktiv voranzutreiben
- Hohe Integrität und Verschwiegenheit
- Ausgeprägte kommunikative Fähigkeiten und sprachliches Ausdrucksvermögen sowie verhandlungssicheres Englisch in Wort und Schrift, weitere Fremdsprachenkenntnisse wären hilfreich
- Erfolgsorientierte Persönlichkeit mit Biss, Engagement und der Motivation hochgesteckte Ziele zu erreichen mit der Bereitschaft mit der Organisation zu lernen und zu wachsen
- Erfahrungen mit MS Office: Word, Excel, PowerPoint und Outlook

Weitere Informationen

Fachkundige und hilfsbereite Kollegen erwarten Sie in einem jungen sympathischen Team. Wir bieten Ihnen eine anspruchsvolle Tätigkeit in einem internationalen Unternehmen mit viel Eigenverantwortung und großen Entwicklungschancen. Point Grey-Arbeitsplätze sind langfristig sicher und werden leistungsgerecht vergütet.

Für weitere Informationen oder Fragen steht Ihnen Joerg Clement gerne vorab unter +49 (0) 7141 4888 1710 zur Verfügung.

Bitte bewerben Sie sich per E-Mail und senden Ihre Bewerbungsunterlagen vorzugsweise unter Angabe Ihrer Verfügbarkeit und Gehaltsvorstellung sowie der Kennziffer, **JN01232013 –Outside Sales Rep – Nordic Countries** an careers@ptgrey.de.

General Duties and Tasks

- Generate and develop new customer accounts to increase revenue by following up on inbound sales leads and cold-calling, if necessary
- Actively manage existing accounts to foster positive relationships and ensure customer needs are met
- Maintain and develop excellent working relationship with Point Grey's HQ in Canada
- Respond to general OEM sales and technical inquiries, qualify opportunities, prepare quotes, and follow up with accounts accordingly
- Manage customer account information, visit reports, project opportunities, and follow-up frequency using the company's CRM system
- Actively manage on-site customer visit schedules to adequately cover the assigned territory in a time-efficient manner
- Travel regularly (minimum once per month) to visit customers, attend trade shows, and develop new business
- Work with the entire EMEA sales team to sustain relationships with key prospects, with the aim of achieving strategic sales goals
- Support the Inside Sales team when/where necessary
- Perform other responsibilities associated with this position as may be appropriate

Skills and Qualifications

Required

- University degree/college diploma or related education with 3+ years of technical sales/support experience
- Strong technical background required
- Excellent customer relationship and interpersonal skills, with an emphasis on responding promptly and meeting commitments made to customers
- A proven ability to excel with process oriented technical sales
- Ability to work with a high attention to detail and accuracy, multitask and prioritize, and work independently with minimal supervision
- High degree of discretion dealing with confidential information
- Demonstrated ability to communicate clearly, accurately, and professionally – verbal and written – in English
- A strong work ethic, positive attitude and enthusiasm to learn and grow with the organization
- Experience in MS Office: Word, Excel, PowerPoint and Outlook

Preferred

- Knowledge of the uses and technical capabilities of industrial digital cameras and/or experience in the Machine Vision Industry is an asset
- Other European languages would be advantageous
- Experience using CRM software is an asset