

## Stellenausschreibung

MacArtney Germany ist die deutsche Tochter der dänischen MacArtney Gruppe, einem international tätigen Ausrüster für Meeres- und Unterwassertechnik. Unsere Arbeitsschwerpunkte liegen im Bereich des Vertriebs, der Ingenieur-Dienstleistungen und des Service für ozeanographische, marine-geophysikalische und hydrographische Messinstrumente und Systeme sowie elektrotechnischer Lösungen für den Einsatz Unterwasser. Darüber hinaus bieten wir Beratungsleistungen zu messtechnischen Applikationen im meeres-technischen Umfeld an.

Für den Bereich Vertrieb elektrotechnischer Komponenten suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

### **Vertriebsbeauftragten im Außendienst (m/w/d)**

Ihre Aufgabe ist der

Vertrieb von Steckverbindersystemen – elektrische wie faseroptische - sowie Spezialkabel in den Bereich Meeresforschung, Gewässerkunde, Meerestechnik, Maschinenbau und Marine-Wehrtechnik für Anwendungen Unterwasser.

Dazu zählen

- Regelmäßiger Besuch von Bestandskunden in Deutschland, Österreich und der Schweiz.
- Beratung unserer Kunden zu Fragen von Steckverbindern und Spezialkabeln mit dem Ziele gemeinsamer Entwicklung von Lösungen.
- Konzept- und Angebotserstellung mit Unterstützung von Vertrieb und Konstruktion.
- Neukundengewinnung.
- Einführung neuer Produkte in den Markt.
- Teilnahme an Messen und Ausstellungen.
- Marktanalysen.
- Kommerzielle Abwicklung von Aufträgen mit Unterstützung des Büro-Teams.
- Dokumentation durchgeführter Arbeiten
- Zusammenarbeit mit nationalen und internationalen Partnern

Ihre Qualifikation

- Studium der Elektrotechnik oder Mechatronik oder vergleichbarer Qualifikation, z.B. als Techniker.
- Erfahrung im Vertrieb (B2B), gerne über mehrere Jahre.
- Gute IT-Kenntnisse.
- Gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift.
- Führerschein Klasse B.
- Reisebereitschaft.

Abgerundet wird Ihr Profil neben Kundenorientierung und Kommunikationsfähigkeit durch einen eigenverantwortlichen und engagierten Arbeitsstil.

Es erwartet Sie eine interessante und vielseitige Tätigkeit mit leistungsgerechter Bezahlung in einem zukunftsorientierten Markt. Neben einer ausführlichen Einarbeitung bieten wir unseren Mitarbeitenden regelmäßige Schulungen und Weiterbildungen zur Aktualisierung und Erweiterung Ihrer Qualifikation.

Die wöchentliche Arbeitszeit beträgt 38 Stunden bei flexibler Arbeitszeitgestaltung. Mobiles Arbeiten ist für einen Vertriebsbeauftragten im Außendienst selbstverständlich, ebenso wie ein Firmenfahrzeug auch zur privaten Nutzung.

Bewerbungen erbitten wir per Email an: Dipl.-Oz. Torsten Turla, Geschäftsführer [ttu@macartney.com](mailto:ttu@macartney.com)