



Vertriebsingenieur (m/w/d) Fortschrittliche Robotik

Algorithmen, die im wörtlichen Sinne etwas bewegen – Industrieroboter, die dank Sensoren und intelligenter Software mehr sind als stumpfe, repetitive Maschinen – Roboterprogrammierung ganz ohne Kenntnis ihrer Programmiersprache – dazu datengetriebene Optimierung der Roboterbewegungen.

Klingt spannend? Ist es!

Robotik ist unsere Leidenschaft. Als Technologieführer für roboterbasierte, sensorgestützte Automatisierung treiben wir die Programmierertechnologie dahinter seit nunmehr 8 Jahren kontinuierlich voran. Dabei betreut unser junges und dynamisches Team namhafte Kunden in rund 20 Ländern und aus über einem Dutzend unterschiedlicher Industrien.

Werden Sie Teil von ArtiMinds Robotics und gestalten Sie mit uns die Zukunft!

An unserem Standort in der TechnologieRegion Karlsruhe suchen wir aktuell Verstärkung für unser **Vertriebs-Team**, um noch mehr Kunden durch die Nutzung „führender“ und „sehender“ Roboter wettbewerbsfähiger zu machen.

IHRE AUFGABEN:

- Nationaler und Internationaler Vertrieb der ArtiMinds Softwareprodukte und Dienstleistungen in diversen Zielbranchen wie z.B. Automotive, Elektronik, Industriezubehör, Elektro, Chemie, Pharma, White Goods, Clean Tech, Haushaltszubehör, Luft- und Raumfahrt u.v.m.
- Selbstständige Akquise und Betreuung neuer Kunden, Branchen und Märkte sowie die Pflege bereits bestehender Key Accounts
- Erstellen von auf die Kundenanforderungen zugeschnittenen Lösungskonzepten sowie das Erarbeiten von technischen und kalkulatorischen Angeboten in Zusammenarbeit mit unserem Automation Engineering Team
- Begleitung von komplexen Projekten in Zusammenarbeit mit den jeweiligen Fachabteilungen
- Mitarbeit an der Erarbeitung von Vertriebsstrategien
- Vorbereitung und Durchführung von Kundenpräsentationen
- Repräsentation von ArtiMinds auf Messen, Konferenzen oder Ausstellungen

DAS ZEICHNET SIE AUS:

- Sie haben ein abgeschlossenes Studium im Bereich Elektro-/Automatisierungstechnik oder Maschinenbau oder eine vergleichbare Ausbildung im Umfeld der Automatisierungstechnik
- Sie verfügen über mindestens 3 Jahre Vollzeitberufserfahrung im Vertrieb von erklärungsbedürftigen Produkten inkl. Abschlussverantwortung, bevorzugt für Software und Dienstleistungen im industriellen Umfeld (z.B. bei einem Softwarehersteller, Ingenieurdienstleister oder im Maschinenbau)
- Die Leidenschaft für Technik kombiniert mit einer Freude an der Arbeit mit Menschen zeichnen Sie aus
- Die Kommunikation und das Verhandeln mit komplexen Buying Centern in Großunternehmen (Key-Accounts) ist für Sie eine spannende, abwechslungsreiche Herausforderung
- Dank Ihrer Kunden- und Dienstleistungsorientierung gelingt es Ihnen, neue Geschäftsbeziehungen aufzubauen und bestehende Beziehungen zu intensivieren
- Sie beherrschen Deutsch oder Englisch verhandlungssicher
- Eine strukturierte Arbeitsweise und zielgerichtete Kommunikation bzw. Wissensaufbereitung runden Ihr Profil ab

EIN PLUS IST:

- Sie konnten zusätzliche Berufserfahrung in einem großen Industrieunternehmen z.B. im Bereich Einkauf, Vertrieb, Produktion oder Konstruktion sammeln
- Sie verfügen über Grundlagenwissen in der Industrierobotik

DAS BIETEN WIR IHNEN:

- Mitarbeit in einem professionellen, hoch innovativen und dynamischen Unternehmen
- Flache Hierarchien mit offenem, aktivem Austausch quer durch alle Firmenbereiche und Abteilungen und einer Duz-Kultur
- Aktive, individuelle Unterstützung Ihrer persönlichen Weiterentwicklung
- Kurze Wege und schnelle Entwicklungszyklen statt schwerfälliger Bürokratie und festgefahrener Prinzipien
- Moderne Räumlichkeiten ohne Großraumbüros
- Flexible Arbeitszeiten und Möglichkeiten für anteilige mobile Arbeit
- Regelmäßige Team- und Sportevents, gratis Obst & Getränke

KLINGT DAS INTERESSANT?

Dann senden Sie uns einfach Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen an personal@artiminds.com

Wir freuen uns auf Sie!

Weitere Informationen über uns finden Sie auf www.artiminds.com