



Scott Automation – Technischer Vertriebsingenieur Deutschland

Gestalten Sie mit BladeStop die Zukunft der industriellen Maschinensicherheit

Bei BladeStop definieren wir industrielle Maschinensicherheit neu. Unsere innovative Sicherheitstechnologie schützt Maschinenbediener und unterstützt produzierende Unternehmen dabei, ihre Produktivität zu steigern und ihre betriebliche Effizienz zu erhöhen.

Im Zuge unseres weiteren Wachstums in Europa suchen wir einen engagierten **Technischen Vertriebsingenieur**

(m/w/d) zur Verstärkung unseres Teams in **Deutschland**. In dieser vielseitigen Position verbinden Sie technisches Know-how mit Field Service und einem ausgeprägten Vertriebsverständnis. Sie betreuen Kunden und Vertriebspartner und entwickeln gleichzeitig neue Geschäftsmöglichkeiten in Ihrer Region.

Ihr Einsatzgebiet: Deutschland, Skandinavien, Österreich, die Schweiz sowie angrenzende Märkte.

Ihre Aufgabe

Als Technischer Vertriebsingenieur sind Sie der BladeStop Repräsentant in Ihrer Region, sowohl in der Technik als auch im Vertrieb. In enger Zusammenarbeit mit unserem European Distribution Manager sowie unserem internationalen Sales- und Service-Team unterstützen Sie unsere Kunden während des gesamten Prozesses – von der ersten Produktpräsentation über die Installation und Inbetriebnahme bis hin zu Schulungen und dem laufenden technischen Support.

Ihre Aufgaben

Vertrieb

- Identifikation, Entwicklung und Umsetzung neuer Geschäftsmöglichkeiten im industriellen Fertigungssektor.
- Besuch potenzieller Kunden und Präsentation der innovativen BladeStop Sicherheitstechnologie.
- Planung und Durchführung von Live-Maschinendemonstrationen.
- Unterstützung unserer Vertriebspartner bei Verkaufsprojekten und Kundenbesuchen.
- Technische Beratung während des gesamten Verkaufsprozesses.
- Erkennen von Potenzialen für Serviceverträge, Ersatzteile, Upgrades und Retrofit-Lösungen.
- Aufbau und Pflege langfristiger Beziehungen zu Kunden, Vertriebspartnern und Endanwendern.
- Vertrauensvoller regionaler Ansprechpartner für den European Distribution Manager.

Technik

- Installation und Inbetriebnahme von BladeStop-Maschinen.
- Durchführung von Wartungsarbeiten sowie Serviceeinsätzen.
- Diagnose und Behebung mechanischer, elektrischer und softwarebezogener Störungen.
- Durchführung technischer Schulungen für Maschinenbediener, Instandhaltungsteams und Vertriebspartner.
- Technischer Support – sowohl remote als auch direkt beim Kunden vor Ort.

Was wir suchen

Wir suchen eine Persönlichkeit mit:

- Einem technischen Studium oder einer vergleichbaren Ausbildung im Bereich Maschinenbau, Elektromechanik, Wirtschaftsingenieurwesen oder einer verwandten Fachrichtung.
- Erfahrung im technischen Vertrieb, Außendienst, technischen Service oder Maschinen- und Anlagenbau.
- Ausgeprägtem Vertriebsverständnis und Begeisterung für die Entwicklung neuer Geschäftsmöglichkeiten.
- Hervorragenden Fähigkeiten in den Bereichen Kommunikation und Präsentation
- Einer praxisorientierten, lösungsorientierten Arbeitsweise sowie einer hohen Kundenorientierung.
- Hoher Reisebereitschaft innerhalb des zugewiesenen Vertriebsgebiets.
- Sehr guten Deutsch- und Englischkenntnissen in Wort und Schrift. Weitere europäische Fremdsprachen sind von Vorteil.

Warum BladeStop?

Diese Position ist weit mehr als eine klassische Vertriebsaufgabe.

In Ihrer Rolle als Vertriebsingenieur BladeStop verbinden Sie Business Development mit technischem Service und leisten damit einen direkten Beitrag sowohl zur Kundenzufriedenheit als auch zum kommerziellen Erfolg. Sie werden zum vertrauenswürdigen Ansprechpartner für Kunden und Vertriebspartner und repräsentieren eine der innovativsten Sicherheitstechnologien im Bereich industrieller Maschinen.

Vor allem aber tragen Sie dazu bei, Arbeitsplätze in der Industrie sicherer zu machen und Unternehmen bei der Optimierung ihrer Produktionsprozesse zu unterstützen.

Was wir bieten

- Eine internationale Position mit einem hohen Maß an Eigenverantwortung und Gestaltungsspielraum.
- Die Möglichkeit, mit einer marktführenden Technologie im Bereich der industriellen Maschinensicherheit zu arbeiten.
- Eine abwechslungsreiche Tätigkeit mit technischen, vertrieblichen und strategischen Aufgaben.
- Internationale Reisetätigkeit sowie enge Zusammenarbeit mit Kunden und Vertriebspartnern in ganz Europa.
- Ein attraktives Vergütungspaket inklusive Firmenwagen, Bonusregelung und weiterer Benefits.
- Umfassende Produktschulungen sowie kontinuierliche Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten.
- Ein wachsendes, unternehmerisch geprägtes Unternehmen, in dem Eigeninitiative geschätzt wird und Ihre Ideen einen echten Unterschied machen.

Bereit, etwas zu bewegen?

Sie begeistern sich für Technik, bauen gerne langfristige Kundenbeziehungen auf und möchten dazu beitragen, industrielle Arbeitsplätze sicherer zu machen?

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung und darauf, Sie bald im BladeStop-Team willkommen zu heißen!

<https://scottautomation.com/nl-be/>