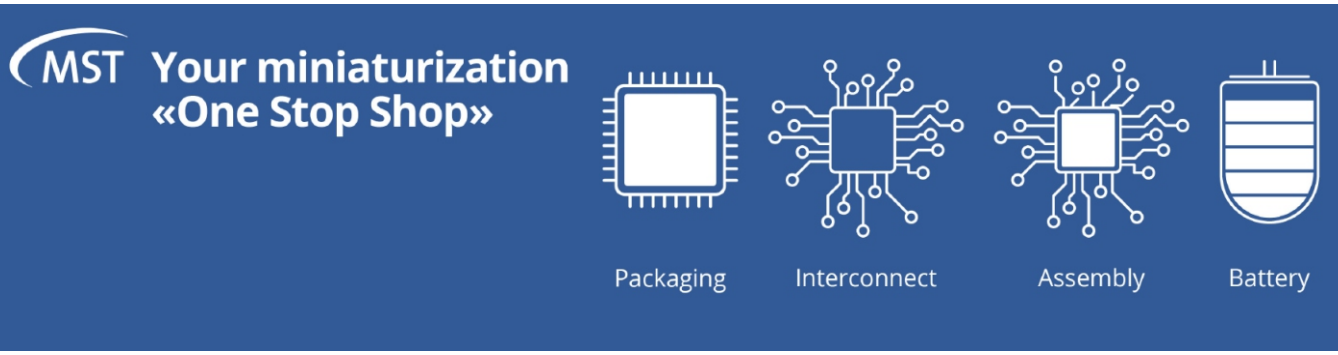
Die weltweit aktive Micro Systems Technologies Gruppe - MST.com - umfasst vier Technologieunternehmen mit mehr als 1100 Mitarbeitenden in Europa und USA, die für ihre Kunden integrierte Lösungen vom Konzept bis zur Serienfertigung anbieten.



Die MST Gruppe steht mit ihren innovativen Produkten und Dienstleistungen ganz im Dienst der Menschen. Ihr umfassendes Angebot ist vor allem auf die Bedürfnisse der Medizintechnik ausgerichtet, die ein spezielles Anwendungsgebiet der MST Produkte darstellen. Auch andere Hightech-Industrien, die außergewöhnliche Leistungen und höchste Zuverlässigkeit fordern, zählen auf die Kompetenzen der MST Unternehmen. In diesem Verbund ist die **Micro Systems Engineering GmbH** in Berg (Obfr.) neben Komponenten für aktive Implantate besonders in den Bereichen Luft- und Raumfahrt, Telekommunikation sowie Sensorik/Aktorik mit Schwerpunkt Packaging, Assembly und LTCC-Substrate tätig.

Wir suchen zur weiteren Verstärkung unseres Teams einen engagierten und zielorientierten

Gebietsverkaufsleiter Mittel-/Süddeutschland (m/w/d)

• **anspruchsvolle Elektroniklösungen**

Ihre Aufgaben:
- Umfassende Kundenbetreuung, Hauptansprechpartner des Kunden bei kaufmännischen und technischen Fragestellungen zu allen Leistungen der MST Gruppe
- Akquise von Neukunden
- Vorbereitung, Moderation und Nachbereitung von Kundenbesuchen
- Außendiensttermine bei Interessenten und Bestandskunden deutschlandweit
- Kontinuierliche Marktbeobachtung sowie Analyse der Markt- und Kundenanforderungen
- Technisch anspruchsvolle Beratung sowie Verhandlungsführung mit Kunden und Partnern
- Erstellung der Umsatz- und Bedarfsplanung
- Vorbereitung, Durchführung und Abschluss von Preisverhandlungen

Ihr Profil:
- Abgeschlossenes technisches Studium im Bereich Elektrotechnik, Mechatronik, Wirtschafts-ingenieurwesen oder eine vergleichbare technische Qualifizierung
- Erfahrung im Vertrieb oder einer kundennahen Position (z. B. in der Applikation, Service, Support, Inbetriebnahme) der Mikroelektronik/Elektronik
- Kombination von technischer Kompetenz und Vertrauenswürdigkeit bei den Kunden
- Ausgeprägte Kunden- und Dienstleistungsorientierung sowie Organisations- und Verhandlungsgeschick
- Stilsichere Deutschkenntnisse in Wort und Schrift sowie sehr gute Englischkenntnisse
- Hohes Maß an Flexibilität, Engagement und Einfühlungsvermögen
- Gewinnende, authentische und erfolgsorientierte Persönlichkeit
- Hohe Reisebereitschaft

Was Sie erwartet:
- Eine spannende Aufgabe in einem weltweiten Firmenverbund und Wachstumssegment
- Umfangreiche Gestaltungsmöglichkeiten
- Gezielte Einarbeitung für Ihren reibungslosen Einstieg

Standort: Berg (Oberfranken) oder Home Office Mitte/Süd-Deutschland
Arbeitszeit: Vollzeit | Vertragsart: Unbefristet

Sind Sie an einer abwechslungsreichen und herausfordernden Aufgaben Interessiert? Dann freuen wir uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen. Für Fragen steht Ihnen Frau Fiedler gerne unter Tel. (09293) 78-0 zur Verfügung.

Micro Systems Engineering GmbH | Schlegelweg 17, 95180 Berg
Ansprechpartner: Sabine Fiedler | Tel. (09293) 78-0 | e-mail: sabine.fiedler@mst.com