

Sales Manager Automatisierung (w/m/d)

Beschreibung

Unser Auftraggeber ist ein aufstrebender Hidden Champion mit internationaler Struktur. Das Unternehmen ist im Markt anerkannter Player im Bereich von hochtechnologischen, komplexen Automatisierungslösungen. Aufgrund anhaltender sehr positiver Wachstumsentwicklung wird nun ergänzend ein Vertriebsmitarbeiter für die Region West-Deutschland gesucht, der die Erfolgsgeschichte mitschreibt.

Zuständigkeiten / Hauptaufgaben

- Sie ergänzen das Vertriebsteam im B2B Sales der Produktpalette modulare Automation und besuchen die Industriekunden vor Ort in West-Deutschland u.a. aus den Branchen Medizintechnik, Maschinen- und Anlagenbau, Lebensmittel, Automotive und Intralogistik
- Dazu analysieren Sie Ihr Marktgebiet, definieren Potenzialkunden und begleiten die Kunden vom Erstkontakt bis zur Vertragsunterzeichnung
- Sie präsentieren die anspruchsvollen High-End Produkte, beraten in den Segmenten Robotik- und SPS-Lösungen, sowie im Bereich Modernisierung von Sondermaschinen
- Sie gewinnen neue Kunden und betreuen Bestandskunden und leisten einen wesentlichen Beitrag zum Wachstum des Unternehmens, indem Sie proaktiv agieren und Erfolgsorientierung im Business umsetzen

Qualifikationen / Anforderungen

- Sie haben eine Ausbildung als Elektroniker für Automatisierungstechnik, Mechatroniker o.ä., alternativ ein abgeschlossenes elektrotechnisch geprägtes Studium bzw. Techniker/Meister Fortbildung
- Für diese Position haben Sie eine hohe Reisebereitschaft für die Region West-Deutschland (Fokus Bundesland NRW, Hessen) und gelegentliche Office Besuche in Thüringen
- Die o.g. Technologien, insbesondere KUKA-Robotik und Siemens SPS / PLC-Programmierung sind Ihnen vertraut
- Gute Sprachkenntnisse in Deutsch und Englisch runden Ihr Profil ab

Arbeitgeber

Camillo Consult GmbH

Arbeitspensum

Vollzeit

Arbeitsort

Remote – Außendienst
NRW/Hessen

Veröffentlichungsdatum

September 9, 2026

Button

Bewerben