

## Technischer Vertrieb Werkzeugbau / Business Development (w/m/d)

### Beschreibung

Unser Kunde ist ein inhabergeführtes, mittelständisches Unternehmen in Mittelthüringen. Der Schwerpunkt liegt im anspruchsvollen Werkzeugbau für Spritzgussanwendungen sowie in der Entwicklung kundenspezifischer technischer Lösungen für verschiedene Branchen. Zur Erweiterung des Teams und mit dem Ziel, den Markt aktiv weiterzuentwickeln, wurde die Position neu geschaffen.

### Zuständigkeiten / Hauptaufgaben

- Sie agieren im B2B-Vertrieb für Werkzeug-/Formenbau und Spritzgusstechnik, insbesondere in den Branchen Medizintechnik, Industrie und Automotive
- Als Vertriebsmitarbeiter entwickeln Sie bestehende Kunden sukzessive weiter und initiieren Neugeschäft für Produkte und Lösungen im Werkzeug- und Formenbau
- Dazu analysieren Sie Ihr Marktgebiet, definieren Potenzialkunden und übernehmen proaktiv den damit verbundenen Beziehungsaufbau bis hin zur Vertragsunterschrift
- Zur Steigerung der nachhaltigen Präsenz im Markt besuchen Sie regelmäßig Kunden sowie Messen und Fachtagungen
- Hierzu agieren Sie als Impulsgeber und Kommunikationsschnittstelle zu sämtlichen internen Stakeholdern wie Konstruktion und Fertigung

### Qualifikationen / Anforderungen

- Sie haben ein abgeschlossenes Studium im Bereich Maschinenbau, Ingenieurwesen oder eine Fortbildung als Techniker bzw. vergleichbare Qualifikationen
- Für diese Position haben Sie Erfahrung im B2B Vertrieb oder im Business Development o.ä. im Bereich Werkzeugbau, Formenbau
- Sie beherrschen den Umgang mit technischen Zeichnungen, Spezifikationen und CAD-Daten
- deutschlandweite Mobilität und hohe Reisebereitschaft wird vorausgesetzt und on-site Präsenz im Werk in Mittelthüringen
- Gute Sprachkenntnisse in Deutsch und Englisch runden Ihr Profil ab

### Arbeitgeber

Camillo Consult GmbH

### Arbeitspensum

Vollzeit

### Arbeitsort

Thüringen Mitte

### Grundgehalt

60.000 € - **Grundgehalt**

80.000 €

### Veröffentlichungsdatum

Oktober 8, 2026

### Button

Bewerben