

Bewertungskriterium **Wie schätze ich meine Qualifikation/Leistung selbst ein**

Fachwissen

++ + 0 - --

- Mechanische Ausbildung g& elektrische Zusammenhänge erkennen
- Oder elektrotechnische Ausbildung & mechanische Zusammenhänge verstehen
- Weiterbildung zum Meister oder Techniker (Ingenieur)
- Einschlägige Erfahrung im Maschinenbau
- Erfahrung mit Instandhaltung oder Maschinenreparatur
- Bei Besichtigung eines Objektes mit dem Kunden kann der Leistungsumfang eingeschätzt werden.
- Kalkulation von Projekten hinsichtlich Montagetätigkeiten, Zukaufkomponenten und Lieferterminen
- Textliche Ausarbeitung von Angeboten
- MS-Office-Programme, gute PC-Kenntnisse
- Vertriebserfahrung
- Erfahrung mit Projektmanagement

Fähigkeiten

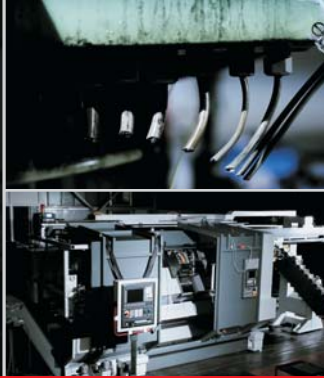
- Organisationstalent
- Teamfähigkeit
- Lernfähigkeit
- Technisches Verständnis (breit gefächert)
- Analytisches Denken
- Eigenmotivation
- Improvisationsfähigkeit
- Kontaktstärke
- Sprachliche und schriftliche Ausdruckfähigkeit
- Durchsetzungsfähigkeit
- Führungsstark
- Begeisterungsfähigkeit

Persönliche Grundhaltung

- Zielorientiert + Zielstrebig
- Unternehmerisches Denken
- Verlässlichkeit
- Einsatzbereitschaft
- Flexibel
- Freundlichkeit (Umgang mit Kunden)
- Gewissenhaftigkeit

Sonstiges

- Wohnort in der Region
- Führerschein
- Allgemeine Fitness + Belastbarkeit



Stellenbeschreibung

Technischer Vertrieb / Projektmanagement

■ Technischer Vertrieb & Firmenrepräsentation:

- Sie repräsentieren unser Unternehmen bei Kunden, Interessenten, Messen, etc
 - Bedarfsaufnahme beim Kunden vor Ort unter Abwägung folgender Aspekte:
 - Was will der Kunde? Was braucht der Kunde?
 - Was können wir zu welchem Preis anbieten?
 - Technische Beschreibung der auszuführenden Arbeiten für die Angebotserstellung
 - Projektkalkulation auf Basis:
 - Montageaufwand
 - Zukaufteile
 - zugekaufte Dienstleistungen

■ Projektmanagement: Retrofit + Sondermaschinen:

- Verantwortlich für die Auftragsabwicklung: organisatorisch, technisch, kaufmännisch, Terminüberwachung
- Ansprechpartner für den Kunden
- Lieferantenauswahl und Anfragekoordination von Komponenten
- Vergabe von Zukauf-Komponenten und Abstimmung mit Lieferanten

■ Konzepterstellung und Koordination der Konstruktion von Sondermaschinen:

- Lastenheft erstellen
- Maschinenkonzepte erarbeiten
- Koordination der Konstruktion

■ Unternehmensentwicklung

- Mitverantwortlich für Produktentwicklung
- Ausbau und Entwicklung der Sparte Sondermaschinenbau, (Mitverantwortlich für Marktbearbeitung und Kundengewinnung)

■ Unterstützung der Meister bei allgemeinen technischen Fragen.

- Projektierung von **Ersatzteilen** für Retrofitprojekte:
- technische Definition
- Lieferantensuche
- Anfragen

■ Erstellen von technischen Dokumentationen

■ Qualitätssicherung:

- Unterstützung bei **Probeläufen**
- Maschinencheck vor **Kundenabnahme**

■ Mitwirkung an Sauberkeit und Ordnung an jedem Arbeitsplatz, sowie im ganzen Betrieb

■ Verantwortung (Führungsteam):

Sicherung und Verbesserung der Qualität aller Produkte, Verbesserung organisatorischer Abläufe, Zufriedenstellen von Kunden, Reduzierung von Kosten für eine Sicherung des Unternehmensbestandes, fortschrittliche Arbeitsmethode, moderne Werkzeugausstattung, etc.

Inhalt und Umfang der Stellenbeschreibung sind nicht abschließend. Sie kann geändert bzw. ergänzt werden.