

Gebietsverkaufsleiter/in im Bereich Messtechnik (m/w/d)

Du liebst Technik und hast ein Gespür für Kundenbedürfnisse? Dann bist du bei uns genau richtig!
Als Ansprechpartner im technischen Vertrieb übernimmst du eine zentrale Rolle zwischen Kunden, internen Abteilungen und unseren hochwertigen Messlösungen.

Deine Aufgaben im Überblick

- Aktiver Vertrieb von Präzisions-Messgeräten an Endkunden im Vertriebsgebiet: NÖ & Wien, Steiermark, Kärnten, Burgenland.
- Betreuung und Ausbau bestehender Key Accounts sowie strategische Entwicklung deines Vertriebsgebietes.
- Verständnis von Kundenbedürfnissen und der entsprechenden Lösungserarbeitung.
- Kalkulation, Angebotserstellung und eigenständige Projektbegleitung bis zum Abschluss.
- Repräsentation des Unternehmens bei Messen, Branchenevents und Schulungen.

Das bringst du mit

- Abgeschlossene technische Ausbildung
- Du verfügst über fundierte Berufserfahrung in einem technischen Fertigungsumfeld (z. B. CNC-Technik, Zerspanung, Maschinenbau, Qualitätssicherung etc.). Dadurch verstehst du die Anforderungen deiner Kunden aus eigener Praxis und begegnest ihnen auf Augenhöhe.
- Erfahrung im Vertrieb – idealerweise im Bereich der industriellen Messsysteme oder Messtechnik – rundet dein Profil ab. Mit deiner ausgeprägten Hunter-Mentalität treibst du aktiv die Neukundengewinnung voran und erschließt neue Geschäftspotenziale.
- Du kommunizierst überzeugend und hast Freude daran, gemeinsam mit deinen Kunden passgenaue Lösungen zu entwickeln.
- Du denkst unternehmerisch, handelst pragmatisch und zeichnest dich durch eine ausgeprägte Serviceorientierung aus.
- Du verstehst es, komplexe technische Zusammenhänge verständlich und überzeugend zu vermitteln und arbeitest dabei souverän mit Kunden sowie internen Teams aus Technik und Service zusammen.
- Gute Englischkenntnisse runden dein Profil ab.

Darauf kannst du dich freuen

- Ein abwechslungsreiches Tätigkeitsfeld mit großem Gestaltungsspielraum
- Ein jährliches Bruttogehalt ab EUR 49.000,00- auf Vollzeitbasis, bei entsprechender Qualifikation und Erfahrung kann dieses auch höher sein. Attraktives Provisionsmodell on Top.
- Firmenwagen, Laptop und Smartphone - jeweils auch zur privaten Nutzung
- Flexibles Arbeiten, auch im Homeoffice
- Ein dynamisches, kollegiales Team und spannende Projekte, die nie langweilig werden

Wir freuen uns über Deine aussagekräftige Bewerbung per E-Mail an:
Herrn Lukas Schloßgangl (Leitung Vertrieb AT) l.schloßgangl@mitutoyo.at,