

Young Professionals - EXPANSIONSMANAGER (m/w) im technischen Außendienst

Insgesamt 7 zu besetzende Positionen bis zum 31.05.2017:

- ▶ für Luft- und Raumfahrt Region Norddeutschland (1 Pos.)
- ▶ für Luft- und Raumfahrt Region Süddeutschland (1 Pos.)
- ▶ für Luft- und Raumfahrt international Westeuropa (Frankreich / Spanien / UK) (1 Pos.)
- ▶ für Luftfahrt MRO (Maintenance / Repair / Overhaul) international (1 Pos.)
- ▶ für Windenergie und Service (3 Pos.)

Im besten Fall erfüllen Sie unsere nachfolgende Erwartungen:

- ▶ eine abgeschlossene Berufsausbildung oder Studium.
- ▶ eine hohe Motivation für kontinuierliche Weiterbildung im technischen Bereich, im Umgang mit Kunden und in der Persönlichkeitsentwicklung.
- ▶ ein technisches Grundverständnis Faserverbund.
- ▶ erste Erfahrungen im Verkauf.
- ▶ professionelle Unterstützung unserer Bestandskunden, eigenständiges Ausbauen des Geschäftes mit diesen und leidenschaftliche Begeisterung potentieller Neukunden für unsere Lösungen.
- ▶ Lust auf Verantwortung und auf eigenverantwortliches Projektieren und Bearbeiten komplexer technischer Kundenprojekte.
- ▶ Mut zur Challenge als Unternehmer im Unternehmen mit eigener Umsatz- und Ergebnisverantwortung.
- ▶ strukturiertes, lösungsorientiertes und diszipliniertes Arbeiten mit steter Zielfokussierung auf den Kundennutzen.
- ▶ gute Umgangsformen, gepflegtes Erscheinungsbild, hohe Empathie, verbindliches und sicheres Auftreten.
- ▶ internationale Reisebereitschaft.

- ▶ Souveräne Präsentation unseres Unternehmens auf Messen, Fachveranstaltungen und in Fachgremien und Verbänden.
- ▶ Deutsch und Englisch verhandlungssicher in Wort und Schrift.

Ihre Basis bei uns:

- ▶ Einstieg sofort / kurzfristig; Anstellung unbefristet. Gewünscht ist eine auf Langfristigkeit ausgerichtete Zusammenarbeit.
- ▶ Bestimmen Sie Ihr Festgehalt selbst und sagen Sie uns, was Sie bereit sind, dafür zu tun.
- ▶ Sie bekommen ein effektives Unterstützungsteam an Ihre Seite.
- ▶ Ihre persönliche Weiterbildung fordern wir als ein ‚Muss‘ zur individuellen Förderung Ihrer Persönlichkeit und Karriere.
- ▶ PKW auch zur privaten Nutzung.
- ▶ bezuschusste betriebliche Altersvorsorge nach der Probezeit.
- ▶ vorhandener Kundenstamm.
- ▶ Handlungsvollmacht nach der Probezeit.
- ▶ Homeoffice mit regelmäßigen Präsenzterminen im Unternehmen.

Kundennutzen und Kundenzufriedenheit sind unser höchstes Gut.

Marcotodo GmbH – das innovative Forschungs- und Entwicklungsunternehmen und der zuverlässige Lieferant für stationäre und mobile Wärmebehandlungsanlagen für die Composite Industrie. Seit dem Jahr 2000 bauen wir unser Portfolio an wärmetechnischen Systemen für die Produktion und Reparatur in der Faserverbundtechnologie (elektronische Steuergeräte, Heizlüfter, Heizmatten, Zubehör...) konsequent aus. Unsere Kunden kommen aus der Luft- und Raumfahrt, der Windenergie und der papierverarbeitenden Industrie. Als inhabergeführtes Unternehmen verbinden wir gelebte traditionelle Werte mit jugendlicher Leichtigkeit und Spaß am gemeinsamen Erfolg.

Zur Erreichung unserer ambitionierten nationalen und internationalen Expansionsziele brauchen wir Sie!

Ihr Ansprechpartner: Herr Jens Kabisch - kabisch@marcotodo.com