



Technischer Verkäufer - (technical sales manager) / Projektmanager (m/w/d)

Unser Team bei der Huber Präzisionstechnik GmbH besteht aus rund 150 erfahrenen langjährigen Beschäftigten sowie aus Quereinsteigern und Berufsanfängern. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bekommen die Chance in unseren Teams zu wachsen und ihre Fähigkeiten zu vertiefen. Wir unterstützen und fördern bei der beruflichen Weiterbildung auf fachlicher und persönlicher Ebene.

Die Firma Huber Präzisionstechnik GmbH ist ein innovatives Unternehmen, das schwerpunktmäßig

E-Antriebsteile sowie Motor-, Getriebe- und Fahrwerkskomponenten für Entwicklungsabteilungen der Automobilindustrie, den High-Performance Bereich und den Rennsport produziert.

Ihre Aufgaben

- Marktanalyse (Wettbewerbsradar), Geschäftsfeldevaluierung
- Mitarbeit bei der Umsatz- und Absatzplanung (jährliches Budget & MIP)
- Forecast (quartalsweise)
- Identifikation potentieller Neukunden, Bewerbung / Präsentation, Erstkontakt, Prüfung und Freigabe NDA, Vertragsprüfung
- Akquise (warm, kalt)
- Aufbereitung Auftrag mit Kunden, Einspeisung Auftrag

Wir bieten

- attraktive Bezahlung
30 Tage Urlaub im Jahr
- flexible Arbeitszeitmodelle mit persönlichem Zeitkonto
- Zuschläge für Sonntags-, Feiertags-, und Nachtarbeit
- viele Förder-, Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten
- betriebliche Altersvorsorge
- vermögenswirksame Leistungen

- Teilnahme an oder Initiierung der Neuteilebesprechung, Reporting und Aktionsausführung- / Überwachung nach Neuteilbesprechung, Generierung eines Milestone-Plans
- Verantwortung für die Festlegung der Ziele (Menge, Preis, Liefertermin) sowie das Einpflegen im System
- Teilnahme an Linienleiterbesprechung, Festlegung Problemteile, Task Force Zusammenstellung, Moderation, Reporting und Verfolgung im Falle einer Milestone-Abweichung, Klärung und Verhandlung von Prozessänderungen (Abweichungen zum eingefrorenen Fertigungsprozess) inkl. zugehöriger Dokumentation (kundenspezifische Prozessänderungsdokumentation), Rückspeisung der Kundenentscheidung und begleitende Aktionsumsetzung
- Teilnahme an oder Initiierung der Reklamationsbesprechung, Reporting und Aktionsausführung- / Überwachung nach Reklamationsbesprechung und Abschlussbericht an den Kunden in Form eines 8D Reports
- Technische und kommerzielle Vorbereitung, Verfassung des Besuchsberichts, Rückmeldung zu den im Bericht beschlossenen Aktivitäten
- Planung und Umsetzung der Marketingaktivitäten
- Pflege der zu verantwortenden Kundenkontakte
- ständiges Forcieren von Neugeschäften (Märkte – Kunden – Produkte)
- Problemlöser für Kunden
- Geburtstagsgutscheine sowie weitere steuerfreie Sachbezüge
- E-Bike und Fahrradleasing über JobRad
- Zuschuss zur Mitgliedschaft im Fitnessstudio
- Teilnahme am Firmenlauf Betriebsarzt
- Arbeitskleidung
- Kostenfreie Parkplätze und gute Einkaufsmöglichkeiten in unmittelbarer Nähe

Ihr Profil

- Abgeschlossene technische Ausbildung (Maschinenbau) bzw. Studium, zusätzliche Ausbildung in der Fertigungstechnik wünschenswert
- Erfahrung im Bereich Vertrieb-Automotive von Vorteil
- verhandlungssichere Englischkenntnisse

- Gute Kenntnisse in MS Office sowie ERP Systemerfahrung
- Berufserfahrung Mindestens 5 Jahre
- Bevorzugte Erfahrung: Technischer Vertrieb oder ähnliche Stelle, ISO 9001 und EN 9100 Erfahrung, Verständnis über die Vision, das Leitbild und die Unternehmensgrundwerte von Huber Präzisionstechnik GmbH

[Jetzt Bewerben](#)

Kontakt

Ms Nicole Irro

Tel.:

E-Mail: nicole.irro@huber-gmbh.de

NEW WORK AUSTRIA XING kununu onlyfy GmbH

Schottenring 2-6, 1010 Wien

onlyfy.io

HUBER
Präzisionstechnik GmbH