



Im Weltall findet man unsere berühmten Klemmköpfe noch nicht ...

... aber davon abgesehen sind sie überall dort im Einsatz, wo es um Sicherheit geht. Als Technologieführer für Klemmeinheiten und Linearbremsen schützen unsere Produkte Menschen – in Pressen, Werkzeugmaschinen, Seilbahnen, Theaterbühnen und sogar in U-Booten. Mit rund 60 Mitarbeitenden in Karlsruhe entwickeln und fertigen wir Produkte, die weltweit gefragt sind. Für den systematischen Ausbau des deutschen Marktes und die Weiterentwicklung unseres Kundenstamms suchen wir einen hochmotivierten

Vertriebsingenieur / Vertriebsstechniker ^(m/w/d) Außendienst / Maschinen- und Anlagenbau 50-70 % Reisetätigkeit in Deutschland

Technik-Talk auf Augenhöhe

Sie betreuen Kunden in ganz Deutschland – vom kleinen Maschinenbauer bis zum Konzern. Sie verstehen, was der Kunde baut, Sie lesen Zeichnungen und erkennen, wo unsere Produkte sinnvoll integriert werden können. Mal ein Gespräch, das hängen bleibt. Mal ein Kontakt, der Zeit braucht. Mal ein Projekt, das erst beim dritten Anlauf passt. Genau das reizt Sie.

Neukunden entstehen nicht von allein

Der Schwerpunkt Ihrer Arbeit ist die systematische Neukundengewinnung – mit bewährten Methoden wie Branchenanalysen, Kaltakquise am Telefon und KI-gestützter Leadrecherche.

Ihre Aufgabe ist es, aus Kontakten Gespräche zu machen – und aus Gesprächen Aufträge. Der persönliche Kontakt ist unser zentraler Vertriebskanal. Ob telefonisch, digital oder auf Messen, wo man so vielversprechende Kontakte macht wie sonst nirgendwo. Gelegentlich führen Sie technische Diskussionen auch auf Englisch.

Werden Sie Teil unserer Erfolgsgeschichte

Wir sind ein Familienunternehmen mit Ingenieurtradition. Bei uns zählt, was Sie können – nicht, woher Sie kommen. Sie kommen in ein Vertriebsteam, das zusammenhält – ohne Ellenbogen und mit echtem Rückhalt. Wenn Sie Lust haben, technische Produkte zu verkaufen, die wirklich einen Unterschied machen, dann bewerben Sie sich. Kontaktieren Sie Moritz Schmalenbach bei Fragen oder senden Sie uns direkt Ihre Bewerbung an: personal@sitema.de.

Ihr Profil – Ihr Erfolgsschlüssel

Ingenieur (B.Eng., Duales Studium) oder Staatlich geprüfter Techniker im Bereich Maschinenbau/Mechatronik oder vergleichbar. Sie müssen kein Vertriebsprofi sein, aber Sie müssen gut mit Menschen können. Und Sie müssen Maschinen und Anlagen so gut verstehen, dass Sie technische Zusammenhänge erklären können.

Sie organisieren sich selbst, reisen gern und behalten auch unterwegs den Überblick. Am Telefon fühlen Sie sich wohl – und haben den Biss dranzubleiben, auch wenn der erste Anruf ins Leere läuft. Außerdem: Deutsch als Muttersprache, Englisch gut bis sehr gut, Führerschein Klasse B.

Attraktive Rahmenbedingungen

- + Sicherer Arbeitsplatz beim Technologieführer
- + Flache Hierarchien und direkter Draht zur Geschäftsführung
- + Messeauftritte im In- und Ausland als fester Teil Ihrer Arbeit
- + Attraktives Einkommen inkl. Erfolgsbeteiligung und Fahrzeug
- + Fortbildung und berufliche Weiterentwicklung
- + Wohnort bevorzugt in der Nähe, aber flexibel; Einarbeitung und regelmäßige Bürotage in Karlsruhe



SITEMA GmbH & Co. KG
G.-Braun-Straße 13
76187 Karlsruhe
Tel. 0721 98661-0

www.sitema.de

SITEMA
Expertise in Safety