



Key Account Manager Laserschutz (w/m/d)

Das Unternehmen:

JUTEC GmbH ist ein mittelständisches Unternehmen mit Sitz in Norddeutschland. Seit der Gründung 1987 haben wir uns zu dem Spezialisten für die Entwicklung, Herstellung und Vertrieb von Sicherheits- und Schutzbekleidung entwickelt. Als Marktführer im Bereich Hitzeschutz konzentrieren wir uns zusätzlich auf die Themen Arbeitsschutz und Isoliertechnik und im zunehmenden Maße auf das Innovationsfeld Laserschutz.

Laser-Anlagen und Laser-Strahlquellen kommen heutzutage in immer mehr Branchen und in den unterschiedlichsten Anwendungen zum Einsatz. Das hat zur Folge, dass auch der Laserschutz immer präsenter wird und die Anforderungen an Kompetenz, Qualität und notwendigen Zertifizierungen zunehmen. JUTEC entwickelt für diesen attraktiven und wachsenden Markt High-Tech-Produkte, engineered, designed and made in Germany.

Unsere Kunden aus Handwerk, Maschinenbau und Industrie schätzen vor allen Dingen die uneingeschränkte Qualität der Produkte, sowie die hohe Individualität bei der kundenspezifischen Produktpassung. Die ausgeprägte Fachkompetenz unseres Teams, die Schnelligkeit und Innovationskraft überzeugt Kunden flächendeckend in D/A/CH und international in mittlerweile mehr als 70 Ländern.

Wir sind dabei die Weichen für die Zukunft zu stellen und es geht um Marktaufbau. Eine zentrale Rolle spielt dabei die strategische und operative Kundengewinnung und Kundenbetreuung in enger Abstimmung mit dem Team Laserschutz. Zum weiteren Aufbau dieses spannenden Geschäftsbereiches suchen wir baldmöglichst einen:

Vertriebsprofi für den Ausbau unserer Schlüsselkunden (w/m/d)

Einsatzort: Rastede (Niedersachsen) • Vertriebsgebiet Deutschland • Bedarfsweise Europa

Ihre Aufgaben:

- Akquise und Interessenten-Entwicklung im Marktsegment Laserhersteller und Systemintegratoren
- Betreuung des Kundenstamms und nachhaltige Marktentwicklung im Bereich Laserschutz
- Planung und Durchführung der regionalen Vertriebsaktivitäten
- Projektentwicklung bei Schlüsselkunden mit dem Ziel der Kundendurchdringung und Kundenbindung
- Umsetzung der Vertriebs- und Unternehmensstrategie
- Marktbeobachtung und Geschäftsfeldentwicklung

Ihr Profil:

- Studium (FH), Fachrichtung Maschinenbau, Produktionstechnik oder Lasertechnik
- Mehrjährige Vertriebs Erfahrung, gerne auch Projektvertrieb in der Industrie
- Verhandlungssicheres Deutsch, Englisch Business-Level, weitere Sprachkenntnisse willkommen
- Sehr gutes technisches Verständnis und ausgeprägte technische Affinität
- Zielstrebigkeit und unternehmerisches Handeln
- Ausgeprägte Reisebereitschaft, auch mehrtägig
- Sicherer Umgang mit den gängigen MS Office Produkten, idealerweise CRM-Erfahrung
- Sie sind zuverlässig, belastbar, sind kommunikationsstark und haben ein ausgeprägtes Qualitätsbewusstsein



Positionsprofil JT0221 • Key Account Manager Laserschutz (w/m)

Das Angebot:

- Umfassende Einarbeitung in unserer Zentrale in Rastede, Niedersachsen
- Vollständig digitalisierte Vertriebsunterstützung durch ein modernes CRM und einem Vertriebs-Innendienst.
- Moderne Marken-Mobilgeräte, Handy, Laptop etc.
- Dienst-KFZ der Mittelklasse inkl. privater Nutzung
- Leistungsgerechtes Gehalt plus dynamischen variablen Anteil (Bonus)
- Firmenkreditkarte
- Echte Entwicklungsposition mit Gestaltungsmöglichkeiten

Es erwartet Sie eine spannende und abwechslungsreiche Tätigkeit in einem fachlich kompetenten und jungen Team. Unsere Unternehmenskultur ist geprägt durch ein freundliches und kollegiales Arbeitsumfeld. Die Position bietet Entwicklungsmöglichkeiten in das Senior Key Account Management und in internationale Aktivitäten. Unser Firmennetzwerk profitiert von flachen Hierarchien und kurzen, schnellen Entscheidungswegen.

Wir sichern Ihnen uneingeschränkte Vertraulichkeit und Diskretion zu und freuen uns über Ihre Kontaktaufnahme per Mail unter: joern.hein@JUTEC.com



Bild: JUTEC® GmbH • Aktive Laserschutzkabine