



# WILLKOMMEN IN EINEM STARKEN TEAM.

Wir sind ein international tätiges Maschinenbauunternehmen mit rund 450 Mitarbeitenden. An drei Standorten in Europa und Asien entwickeln, fertigen und vertreiben wir hochwertige Technologien in den Bereichen Pumpen, Fluidmesstechnik, Ventile, hydraulische Antriebe und kundenspezifische Systemlösungen.

Unsere Qualitäts- und Technologiekompetenz ist die Basis für unsere vielfältige Produktpalette und eine stabile Marktposition – auch in anspruchsvollen Zeiten.

**KRACHT** GmbH  
Gewerbestraße 20  
58791 Werdohl, Germany

[www.kracht.eu](http://www.kracht.eu)

## ■ Part of Atlas Copco Group

Wir bei der Atlas Copco Group glauben, dass leidenschaftliche Menschen Außergewöhnliches schaffen. Wir fördern lebenslanges Lernen und möchten, dass unsere Mitarbeiter wachsen, neue Fähigkeiten und Kompetenzen entwickeln und neue Erfahrungen sammeln. Entdecken Sie die Atlas Copco Group:

[atlas-copco.com](http://atlas-copco.com)

In unserem Unternehmen ist folgende unbefristete Stelle in Vollzeit zum nächstmöglichen Zeitpunkt zu besetzen:

## Vertriebsingenieur (m/w/d)

### Ihre Aufgaben

- Vertriebliche Tätigkeiten zum Auf- und Ausbau von langfristigen und vertrauensvollen Kundenbeziehungen
- Technische und kaufmännische Betreuung von ausgewählten Bestands- und Großkunden im In- und Ausland
- Durchführung von Maßnahmen zur Kundenbindung und strategische Weiterentwicklung der Bestandskunden
- Akquirierung von Neugeschäften und Ausbau des Netzwerkes in bestehenden und potenziellen Absatzmärkten
- Verantwortlichkeit für die Durchführung von Kunden-, Markt- und Wettbewerbsanalysen sowie der Erkennung neuer Trends
- Erstellung und Verfolgung von fach- und fristgerechten Angeboten auf Basis von Kundenspezifikationen
- Durchführung von Produktpräsentationen und Schulungen sowie Vertretung unseres Unternehmens auf Fachmessen

### Das sollten Sie mitbringen

- Abgeschlossenes technisches Studium im Bereich Maschinenbau oder Wirtschaftsingenieur/Verfahrenstechnik (m/w/d) oder eine vergleichbare Qualifikation
- Begeisterung für die Akquisition neuer Kunden, Verhandlungsgeschick und hohe Ergebnisorientierung
- Erfahrungen mit Bezug zu flüssigkeitsverarbeitenden Applikationen
- Engagierte Persönlichkeit mit Erfahrung im B2B-Vertrieb erklärungsbedürftiger Komponenten
- Gutes Projektmanagement und technische Affinität
- Zielgerichtete, eigenverantwortliche und verhandlungsstarke Arbeitsweise, sicheres Auftreten und Durchsetzungsvermögen
- Gute Anwenderkenntnisse in ERP- und CRM-Systemen sowie sicherer Umgang mit MS-Office
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse
- Interkulturelle Kompetenz und weltweite Reisebereitschaft

### Benefits:

- Umfassende Einarbeitung unter Berücksichtigung aller Bereiche an unserem Stammsitz in Werdohl
- Eine faire und leistungsgerechte Vergütung
- Attraktive Sozialleistungen (Kindergartenzuschuss, betriebliche Altersvorsorge)
- Weiterbildungsmöglichkeiten
- Work-Life-Balance (flexible Arbeitszeiten)
- Firmeneigenes Gesundheitszentrum

### Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung. Ihre Bewerbung senden Sie bitte per E-Mail an [bewerbung@kracht.eu](mailto:bewerbung@kracht.eu)

**KRACHT**<sup>®</sup>  
FLUID TECHNOLOGY AND SYSTEMS