Die ARNOLD Group ist ein international tätiges Familienunternehmen mit rund 550 Mitarbeitenden.
Als Spezialist für technische Isolierungen und mobile Vor-Ort Bearbeitung (On-Site Machining) unterstützen wir unsere Kunden weltweit dabei, Stillstände zu minimieren und Produktionsanlagen effizient instand zu setzen.
Das Besondere: Unsere Dienstleistungen finden direkt beim Kunden an der Anlage statt – von Kraftwerken bis hin zu komplexen Produktionssystemen.
So schaffen wir Lösungen genau dort, wo sie gebraucht werden – flexibel, effizient und mit echtem Mehrwert.
Werden Sie Teil unseres Teams in Ratingen und gestalten Sie aktiv den weiteren Ausbau unseres OSM-Geschäfts im DACH-Raum.

Vertriebsmitarbeiter / Sales Manager (m/w/d)

für On-Site Machining (OSM) in Vollzeit in unserer Zentrale in Aichtal

Ihre Aufgaben:

- Aktive Betreuung und Ausbau bestehender Kundenbeziehungen im Bereich Mobile Vor-Ort Bearbeitung
- Identifikation und Gewinnung von Neukunden im industriellen Umfeld
- Technische und kaufmännische Beratung zu unseren Vor-Ort Bearbeitungslösungen
- Eigenständige Angebotserstellung und -verfolgung bis zum Vertragsabschluss
- Enge Abstimmung mit Technik, Projektleitung und Service zur optimalen Kundenlösung
- Planung und Durchführung von Kunden-terminen vor Ort (DACH-weit)
- Markt- und Wettbewerbsbeobachtung sowie Entwicklung von Vertriebsstrategien

Ihre Qualifikationen:

- Abgeschlossene technische / kaufmännische Ausbildung, z. B.:
  - Industriemechaniker / Zerspanungsmechaniker (m/w/d) mit Vertriebsaffinität
  - Technischer Vertriebsmitarbeiter (m/w/d)
  - Industriekaufmann (m/w/d) mit technischem Verständnis
  - Studium im Bereich Maschinenbau, Wirtschafts-ingenieurwesen oder vergleichbar
- Erfahrung im technischen Vertrieb, idealerweise im industriellen Umfeld
- Verständnis für mechanische Bearbeitungsprozesse von Vorteil
- Ausgeprägte Kommunikations- und Verhandlungsstärke
- Hohe Kundenorientierung und Eigeninitiative
- Reisebereitschaft im DACH-Raum mit Führerschein (Klasse B)
- Sicherer Umgang mit MS Office, idealerweise CRM-Systemen
- fließende Deutsch- und Englischkenntnisse

Wir bieten:

- **Sicherer Arbeitsplatz:** Langfristige Perspektive in einem wachsenden, international tätigen Unternehmen
- **Verantwortung & Gestaltungsspielraum:** Eigenverantwortliches Arbeiten und aktive Mitgestaltung des Vertriebs
- **Abwechslungsreiche Vertriebsaufgabe:** Spannende Kundenprojekte im industriellen Umfeld mit viel Kundenkontakt
- **Strukturierte Einarbeitung:** Gründliche Einarbeitung sowie individuelle Entwicklungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten
- **Attraktive Vergütung:** Leistungsorientiertes Vergütungspaket mit Urlaubs- und Weihnachtsgeld
- **Firmenwagen:** Auch zur privaten Nutzung
- **Moderne Arbeitsmittel:** Zeitgemäße Ausstattung für eine effiziente Vertriebsarbeit und Kundenbetreuung
- **Kollegiales Miteinander:** Flache Hierarchien, kurze Entscheidungswege und ein familiäres Arbeitsumfeld
- **Weitere Mitarbeitervorteile:** Corporate Benefits, JobRad, Mitarbeiterrabatte und weitere attraktive Benefits

Für weitere Informationen besuchen Sie gerne unsere Homepage oder kontaktieren Sie uns direkt.
Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

Bewerbungen an:
Eugen Arnold GmbH • z.Hd. Frau Aileen Arnold • Bertha-Benz-Straße 9 • 72631 Aichtal • Deutschland
E-Mail: bewerbung@arnoldgroup.com
Homepage: www.arnoldgroup.com