



Die InPeKo GmbH ist qualitativ führender Systemlieferant für mechatronische Baugruppen und Komplettgeräte im süddeutschen Raum. Das kleine, mittelständische Unternehmen wurde 2001 in Feldkirchen-Westerham gegründet und beschäftigt derzeit ca. 40 Mitarbeiter. Für Industriekunden aus dem deutschsprachigen Raum baut die InPeKo GmbH 3D-Drucker, E-Bike Antriebe, Roboter, Stromspeicher, Handlungssysteme, Heizzrockner uvm. Wir suchen zum nächstmöglichen Termin für den Standort Feldkirchen-Westerham einen Mitarbeiter/eine Mitarbeiterin als

Sales Business Developer*in (m/w/d)

Du suchst:

- Mehr als nur einen „Job“: Verantwortung und Gestaltungsfreiheit in einem renommierten Hidden Champion des Mittelstandes?
- Eine Unternehmenskultur, in der gewünscht ist, dass Du die Zukunft von Industriekonzepten und des Unternehmens mitgestaltest?
- Ein Umfeld mit kurzen Entscheidungswegen und einem Management, das hinter Dir steht, damit Du viel bewirken und Dich entwickeln kannst?
- Ein sympathisches Team, das Wissen teilt, um gemeinsam zu wachsen und dabei mit Leidenschaft und Spaß ans Werk geht?
- Einen PKW zur beruflichen sowie privaten Nutzung und ein individuelles C-Level Coaching?

Deine Aufgaben:

- Du bist in erster Linie für das Key Account Management verantwortlich und gewinnst sie auch für neue Projekte
- Du wirkst an den Unternehmenszielen mit, indem Du u.a. aktiv den Erstkontakt zu potenziellen Kunden im B2B-Bereich (Industrie, Halbleiter-Industrie, Luftfahrt, Optik, etc.) herstellst und neue Marktpotenziale erschließt
- Du hinterfragst und verstehst die Herausforderungen der Kunden und berätst zu den Vorteilen unserer Services und Produkte



- Du bist verantwortlich für die Kalkulation, Angebotserstellung und abschlussstarke Umwandlung von Angeboten in erfolgreiche Aufträge zu dem Thema mechatronische Baugruppen- und Gerätemontagen
- Du präsentierst unsere Systemlösung erfolgreich, sowohl virtuell als auch auf Messen und vor Ort bei unseren Kunden
- Du verantwortest eine positive Customer Journey und pflegst eine enge und vertrauensvolle Beziehung zu unseren Kunden
- In enger Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung und Deinen Teamkolleg*innen entwickelst Du eine Lead-Generierungs-Strategie und setzt diese erfolgreich um

Dein Profil:

- Passioniertes Verkaufstalent mit Erfahrung im Vertrieb von erklärungsbedürftigen Dienstleistungen im industriellen Umfeld
- Du hast fundierte Kenntnisse von mechatronische Baugruppenmontagen
- Du gewinnst durch professionelles Auftreten und hast Freude an der Erarbeitung von Problemlösungen für internationale Kunden
- Du erreichst gerne kontinuierlich gesteckte Ziele auf Wochen-, Monats- & Quartals-Basis
- Du überzeugst durch klare Kommunikation in Wort und Schrift (auf Deutsch und Englisch (vorteilhaft)) und sehr gute Präsentationsfähigkeiten
- Reisebereitschaft im Süden Deutschlands
- Sicherer Umgang mit allen gängigen MS-Office Anwendungen

Interessiert?

Wir freuen uns auf Deine aussagekräftige Bewerbung inkl. Gehaltsvorstellung

personal@inpeko.de