

[Stellenausschreibung]

Die Roboception GmbH mit Sitz in München-Pasing ist mit ihren innovativen Hardware- und Softwareprodukten ein Pionier im Bereich der 3D-Sensorik: Wir ermöglichen den Robotern das Sehen – und liefern so zentrale Elemente der zukunftsweisenden Automatisierungslösungen unserer Kunden.

Wir suchen eine(n) **Technische(n) Vertriebsmanager(in) (d/m/w) in Vollzeit**

Als Teil unseres kommerziellen Teams werden Sie

unsere **Vertriebs- und Aftersalesaktivitäten** treiben, von der Akquise über die Beratung des Kunden hinsichtlich des besten potenziellen Produkts bis hin zu Abschluss, Inbetriebnahme und Schulung, Einholen von Kundenfeedback und Sicherung möglicher Folgeaufträge.

kundenorientierte Produkt-**Dokumentation** entwickeln.

die **Konkurrenz** im Auge behalten und regelmäßig Produktbenchmarks durchführen.

unsere **Portfoliostrategie** mit Ihrer Expertise aus Kundenfeedback und Marktbeobachtung unterstützen.

um jedem Kunden seine ideale Robot-Vision-Lösung zu bieten.

Sie arbeiten eng mit unserer Geschäftsleitung sowie mit Kollegen aus dem kaufmännischen und technischen Bereich zusammen; außerdem werden Sie mit unseren Kunden im täglichen Austausch stehen.

Wir suchen eine Person mit Erfahrung im Verkauf technisch komplexer Produkte, mit Kundenorientierung und der Fähigkeit, Probleme schnell zu erfassen und Lösungen überzeugend darzustellen. Sie verfügen über sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse (in Wort und Schrift, da ein effizienter Umgang mit Kunden in beiden Sprachen erforderlich ist) und sind bereit, gelegentlich zu reisen (zunächst mit Schwerpunkt Süddeutschland, Österreich, Schweiz, möglicherweise auch international/interkontinental).

Sie sind daran interessiert, unser Unternehmen mitzugestalten und wollen mit uns wachsen? Dann senden Sie bitte Ihre Bewerbungsunterlagen inklusive Ihrer Gehaltsvorstellungen an [info\[@\]roboception.de](mailto:info[@]roboception.de)