

Wir suchen eine/einen Vertriebsingenieur/ Vertriebsmitarbeiter (m/w/d)

Die dopa GmbH ist ein innovatives, weltweit agierendes Berliner Unternehmen im Bereich der Werkzeug- und Prozessentwicklung für die Präzisionsoptik, Halbleiter- und Automobilindustrie.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir Dich!

DEIN PROFIL:

- Abgeschlossenes technisches Studium (vorzugsweise Wirtschaftsingenieurwesen / Maschinenbau / Werkstofftechnik)
- Betriebswirtschaftliche u. vertragsrechtliche Grundkenntnisse
- Fundierte Kenntnisse im Bereich Zerspanung, Bearbeitungsverfahren
- Mehrjährige Berufserfahrung im internationalen Vertrieb von technischen Gütern
- Fließende Deutsch- und Englisch-Kenntnisse
- Kenntnisse in MS-Office und SAP
- Reisebereitschaft (ca. 40-50%)
- Eigenverantwortliche und kundenorientierte Arbeitsweise
- Hohe Belastbarkeit

DAS BIETEN WIR:

- Flexible Arbeitszeitgestaltung bei 38 Stunden/Woche
- Unbefristeter Arbeitsvertrag mit attraktiver Vergütung
- 28 Tage Urlaub zzgl. Gleittage
- Cafeteria mit Dachterrasse, bezuschusstem Mittagangebot und kostenlosen Getränken
- Modernes und sauberes Arbeitsumfeld
- Offene und herzliche Unternehmenskultur
- Spannende Entwicklungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten
- Firmenhandy und Firmenwagen

Wenn Du eine neue, abwechslungsreiche Herausforderung suchst und in einem aufgeschlossenen, kreativen Team arbeiten möchtest, dann kannst Du bei uns durchstarten. Wir freuen uns auf Deine aussagekräftige Bewerbung mit entsprechenden Tätigkeitsnachweisen, sowie dem frühestmöglichen Tätigkeitsbeginn.

📧 bewerbung@dopa-diatools.com



DEINE AUFGABEN:

- Vergütung: Grundgehalt 40.000–90.000 € Jahresbrutto bei 38 Stunden/Woche, abhängig von Qualifikation und Berufserfahrung
- Kundengewinnung national und international
- Akquise von Aufträgen in bestehenden und neuen Geschäftsfeldern
- Pflege und Ausbau vorhandener Kundenbeziehungen
- Klärung technischer und kommerzieller Sachverhalte mit den Kunden
- Führen von Vertragsverhandlungen
- Mitwirkung bei der Erschließung neuer Märkte im Rahmen des Business Development
- Erstellen von Marktanalysen / Erfassen und Aufarbeiten von Kundenforderungen
- Enge Zusammenarbeit mit unserem Produktmanagement
- Repräsentation des Unternehmens auf Messen und Ausstellungen
- Reisetätigkeit im In- und Ausland, alternativ via online-Meeting

