

wir suchen . . .



### **Top-Position in der kunststoffverarbeitenden Industrie**

Suchen Sie eine selbständige und entwicklungsfähige Tätigkeit auf dem Gebiet der Kunststoffverarbeitung?

Wir sind ein führendes Schweizer Unternehmen im Bereich der Kunststoffverarbeitung im technischen Spritzgussbereich mit grossen Exportanteilen nach Deutschland.

Mit dem Ziel, unsere Kundennähe in Deutschland bei potentiellen Abnehmern zu intensivieren, suchen wir einen sehr erfahrenen

### **VERKAUFS-INGENIEUR Technische Kunststoffsysteme**

dem wir die Verantwortung für die Marktentwicklung, den Vertrieb und das Accountmanagement unserer hochpräzisen Kunststoffprodukte übertragen wollen. Ihre Kunden sind Unternehmen aus den Branchen Büro- und Telekommunikation, Elektrotechnik und Elektronik und den Bereichen Haustechnik und Gebäudeautomation usw.

Wenn Sie diese vielseitige, verantwortungsvolle und selbständige Tätigkeit anspricht, dann freut sich unsere Geschäftsleitung auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen.

#### **RIWISA AG**

Kunststoffwerke  
Postfach 57  
CH-5607 Häggingen  
Tel. 0041 56 616 93 93  
[www.riwisa.ch](http://www.riwisa.ch)

Wir sind ein erfolgreiches international tätiges Handels- und Produktionsunternehmen im Bereich **Kältetechnik** mit 150 Mitarbeitern und Stammsitz in **Altenstadt / Hessen**. Unser Hauptaugenmerk liegt auf dem Bau von Verbundsätzen für den kältetechnischen Anlagenbau. In diesem Geschäftsfeld zählen wir zu den Top-Adressen in Europa. Für den weiteren Ausbau unserer Vertriebsposition in Europa suchen wir eine/n

## Vertriebsmitarbeiter/in Export

die/der unsere Kunden sowohl im Innendienst als auch durch Reisen in den entsprechenden Ländern betreuen.

Bei Eignung ist die spätere Übernahme einer Auslandsvertretung bzw. ein Arbeiten von zu Hause aus denkbar.

### Ihr Verantwortungsbereich:

- Technische Beratung unserer Kunden
- Angebotserstellung und Auftragsverhandlung
- Betreuung und Erweiterung des Kundenstammes

### Ihr Profil:

- Abgeschlossenes Studium, Techniker- oder Meisterausbildung
- Gute Englischkenntnisse
- Überdurchschnittliche Leistungsbereitschaft und Teamfähigkeit
- Reisebereitschaft

### Wir bieten:

- Mitarbeit in einem jungen, hoch motivierten internationalen Team
- Flache Hierarchie mit kurzen Entscheidungswegen
- Möglichkeit zur kontinuierlichen Weiterentwicklung

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann senden Sie uns bitte Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen (keine Email-Bewerbung) mit Lebenslauf, Einkommensvorstellungen sowie schnellstmöglichen Eintrittstermin. Für Informationen vorab steht Ihnen unser Exportleiter, Herr Bergmeier, unter Tel. 0173/3 88 43 95 zur Verfügung.

**Wir freuen uns auf Sie!**



**TEKO Gesellschaft für Kältetechnik mbH**

z. Hd. Frau Ursula Flörsheim

Carl-Benz-Straße 1, 63674 Altenstadt/Hessen

[www.teko-kaeltetechnik.com](http://www.teko-kaeltetechnik.com)

Wir sind die deutsche Tochtergesellschaft eines weltweit führenden amerikanischen Herstellers von Komponenten zur Steuerung, Optimierung und Überwachung von Vakuumprozessen mit den Schwerpunkten Druckmessung/-regelung, Massenflussregelung und Gasanalyse (Prozessüberwachung und Restgasanalyse).

Zur Verstärkung der Abteilung „vertrieblicher Innendienst“ suchen wir eine/n Mitarbeiter/in mit elektrotechnischer, physikalisch-technischer oder naturwissenschaftlicher Ausbildung als

## Applikations-Ingenieur/in im Innendienst

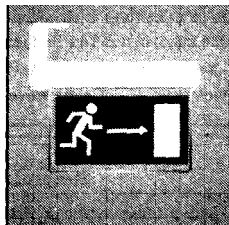
Das Aufgabengebiet umfasst sowohl die anspruchsvolle technische Beratung unserer Kunden in High-Tech-Branchen, als auch die Spezialisierung auf ausgewählte Produkte.

Neben einer interessanten und abwechslungsreichen Tätigkeit bieten wir Ihnen einen sicheren Arbeitsplatz mit allen Aufstiegsmöglichkeiten sowie ein attraktives Einkommen.

Wenn Sie Eigeninitiative besitzen und Interesse an einer technisch äußerst anspruchsvollen Tätigkeit haben, senden Sie bitte Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen an Herrn Dr. Hofmann.

MKS Instruments Deutschland GmbH  
Schatzbogen 43, 81829 München  
Tel.: 089 / 420008-0, Fax: 089 / 424106  
E-Mail: [mks-germany@mksinst.com](mailto:mks-germany@mksinst.com)  
[www.mksinstruments.de](http://www.mksinstruments.de)





**PRÄZISA**  
Industrieelektronik GmbH

Im Bereich der Gebäudesicherheitstechnik entwickeln, fertigen und vertreiben wir Sicherheitsbeleuchtungsanlagen und Beleuchtungssysteme.

Zur Verstärkung unseres Vertriebsteams suchen wir für die Region **Bayern Süd/Ost** zum nächstmöglichen Termin einen

[www.praezisa.de](http://www.praezisa.de)

## Vertriebsingenieur (m/w) im Außendienst

**Ihr Aufgabenbereich:**

Projektierung anhand von Bauplänen sowie produkttechnische und auf Vorschriften bezogene Beratung von Planungsbüros und Elektroinstallateuren, Ausarbeitung von Angeboten sowie Auftragsverhandlung und -abschluss.

**Ihr Profil:**

Sie haben bereits einschlägige Erfahrungen im Außendienst gesammelt und verfügen über eine abgeschlossene Ausbildung als Ingenieur der Elektrotechnik, staatl. geprüfter Elektrotechniker oder Elektromeister. Kenntnisse im Beleuchtungsbereich wären von Vorteil. Darüber hinaus besitzen Sie ein überzeugendes Auftreten, Teamgeist, Einsatzbereitschaft und ein hohes Maß an Verantwortungsbewusstsein.

**Wir bieten:**

Nach einer sorgfältigen Einarbeitung einen interessanten, entwicklungsfähigen und sicheren Arbeitsplatz in einem zukunftsorientierten, internationalen Unternehmen; ein leistungsorientiertes Einkommen sowie einen neutralen Firmenwagen, auch zur privaten Nutzung.

Wenn Sie bereit sind, sich mit Engagement in ein komplexes Aufgabengebiet einzuarbeiten, dann senden Sie uns bitte Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen mit Gehaltsvorstellung und frühestem Eintrittstermin an:

**PRÄZISA Industrieelektronik GmbH**  
**Heike Kaul • Lanterstraße 34 • 46539 Dinslaken**  
**Telefon: 02064 9701-22 • E-Mail: [heike.kaul@praezisa.de](mailto:heike.kaul@praezisa.de)**

**TRACO  
POWER****das Markenzeichen für industrielle Stromversorgungen!**

Wir bauen weiter aus und suchen eine/n

## **Vertriebsingenieur**

**für TRACOPOWER Schaltnetzteile und DC/DC-Konverter**

Sie akquirieren telefonisch und beraten produktspezifisch. Sie arbeiten eng mit unserem Aussendienst zusammen, erstellen Angebote und führen die Projekte bis zum Abschluss durch.

Voraussetzungen sind: Einschlägige Erfahrungen in einer ähnlichen Position, Markt- und Kundenkenntnisse sowie eine fundierte, technische Ausbildung im Elektronik-/ Elektrobereich.

Herr H. Fehr freut sich auf Ihre Bewerbung.

**TRACO ELECTRONIC GmbH**

Oskar-Messter-Str. 20a  
Tel. 0 89 / 96 11 82 0  
Fax 0 89 / 96 11 82 20

85737 Ismaning bei München  
fe@traco-electronic.de  
www.traco-electronic.de

Teraport GmbH  
Riedwiesenstraße 1  
71229 Leonberg  
www.teraport.de



**teraport**

Die Teraport GmbH ist ein unabhängiges Beratungs- und Dienstleistungsunternehmen im Engineering- und IT-Umfeld. Teraport bietet ganzheitliche Lösungen und umfassenden Service für die digitale Produktentwicklung, Simulation sowie den Betrieb von IT-Umgebungen an. Rund 80 Mitarbeiter erwirtschafteten 2005 einen Umsatz von rund 22 Millionen Euro.

Für den Vertrieb unserer IT-Dienstleistungen und -Produkte am Standort Stuttgart-Leonberg suchen wir Sie als

## Vertriebsingenieur (m/w)

Ihr Aufgabengebiet

- Vertrieb von IT-Beratung und -Dienstleistungen sowie IT-Produkten im technischen Umfeld. Betreuung des Kunden vom Erstkontakt über den Vertrags- bis zum Projektabschluss. Betreuung von Bestandskunden sowie Akquisition von Neukunden (KeyAccountManagement).
- Analyse von Kundenanforderungen und Erarbeitung von kundenspezifischen Lösungen
- Erstellung von Angeboten und Serviceverträgen (SLA's)
- Markt- und Wettbewerbsbeobachtung
- Erarbeitung von Vertriebsunterlagen und Präsentationen
- Organisation von Messen und Fachkongressen

Ihr Profil

- Abgeschlossenes technisches Studium
- Erfahrung im Vertrieb von IT-Lösungen / Dienstleistungen sowie in der IT (Software, Hardware, Netzwerke, SLA, ITIL, usw.)
- Verhandlungssicheres Auftreten, Kommunikationsstärke
- Flexibilität, Motivation und hohe Einsatzbereitschaft
- Ausgeprägtes Maß an Kundenorientierung sowie gute Englischkenntnisse

Interessiert? Dann senden Sie Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermines an oben genannte Anschrift zu Händen Tanja Knura. Für weitere Informationen steht Ihnen Frau Knura unter der Telefonnummer 0711 8804 1126 oder E-Mail [tanja.knura@teraport.de](mailto:tanja.knura@teraport.de) zur Verfügung.



Wir sind ein leistungsfähiges und wachstumsorientiertes Unternehmen der vhf-Gruppe im Bereich Maschinenbau. Am Firmensitz im **Raum Stuttgart** fertigen wir CNC-Gravier- und Frässysteme. Nun freuen wir uns auf Verstärkung und suchen ab sofort:

## ■ Account Manager ■ Trainee Account Manager im Technischen Vertrieb (m/w)

**Ihre Aufgabe** besteht im Verkauf von hochwertigen Gravier- und Frässystemen. Sie beraten Interessenten am Telefon, erstellen Angebote und führen Maschinenpräsentationen in unseren Vorführräumen durch. Ihre Projektverantwortung reicht bis zum Vertragsabschluß. Weiterhin repräsentieren Sie uns mit hoher Professionalität auf Fachmessen.

### **Ihr Profil:**

- betriebswirtschaftliches oder technisches Studium und/oder Berufserfahrung im Vertrieb komplexer technischer Systeme
- technisches Interesse und Verständnis
- exzellentes Auftreten und ein gutes Gespür für Kommunikation
- Selbständigkeit und überdurchschnittliche Motivation
- Durchsetzungsstärke und unternehmerische Denkweise
- gute Englischkenntnisse

**Wir bieten Ihnen** eine angenehme Arbeitsatmosphäre im jungen Team sowie attraktive, leistungsgerechte Konditionen.

### **Interesse?**

Wir freuen uns auf Ihre kompletten Bewerbungsunterlagen per Post oder E-Mail (PDF) unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellungen.



vhf manufacture GmbH  
Ria Brandenberger  
Im Marxle 3  
72119 Ammerbuch  
Telefon +49 (0)70 32 97097-10  
Telefax +49 (0)70 32 97097-50  
Internet [www.vhf.de](http://www.vhf.de)  
E-Mail [Ria.Brandenberger@vhf.de](mailto:Ria.Brandenberger@vhf.de)



Unser Klient ist die deutsche Tochtergesellschaft eines namhaften, international arbeitenden Unternehmens. Als expandierendes mittelständisches Unternehmen ist es im Bereich der **Antriebs- und Fördertechnik** erfolgreich tätig. Jetzt wird der Außendienst wesentlich verstärkt. Daher suchen wir zum baldigen Eintritt einen

## **Vertriebsingenieur (m/w)**

**(auch Berufseinsteiger/innen) für NRW**

**Ihre Aufgaben:** Nach qualifizierter Einarbeitung betreuen Sie eigenverantwortlich Kunden in Ihrer Region und vertreiben technische Produkte. Wichtig ist es uns, den ehrgeizigen Verkäufer zu finden. Sie haben Spaß daran, Kundenpotenziale zu erschließen. Die Neukunden-Akquise ist ein weiterer wichtiger Teil Ihrer Aufgabe, die Sie von Ihrem Wohnsitz (Home-Office - wünschenswert Großraum Dortmund) aus wahrnehmen.

**Ihr Profil:** Sie haben eine technische Ausbildung (möglichst Maschinenbau), z. B. Dipl.-Ingenieur (FH/Uni), Techniker, Konstrukteur oder Praktiker mit vergleichbarer Ausbildung. Da für eine gründliche Einarbeitung gesorgt wird, ist die Position besonders auch für "Einsteiger/innen" - vielleicht mit ersten praktischen Erfahrungen im technischen Vertrieb - interessant. Wichtig ist uns Ihre Freude am Verkauf.

**Unser Angebot:** • Eine äußerst interessante Aufgabe • eine leistungsorientierte Vergütung • ein Firmen-Pkw, der auch privat genutzt werden kann sowie • ein sicherer Arbeitsplatz in einem durch konstante Unternehmensentwicklung geprägten modernen und internationalen Unternehmen. Lassen Sie uns über die attraktiven Rahmenbedingungen persönlich sprechen.

Wenn Sie diese Herausforderung reizt, senden Sie bitte Ihre aussagefähige Bewerbung (inkl. Zeugniskopien, Gehaltsvorstellung) zunächst an die beauftragte Beratungsgesellschaft **Brandenburg Personalberatung GmbH**. Sperrvermerke werden selbstverständlich beachtet. Vertraulichkeit sichern wir Ihnen zu. Infos auch im Internet: [www.brandenburg-personalberatung.de](http://www.brandenburg-personalberatung.de)

Auch am Wochenende (17-18 Uhr)  
Frölingstr. 7, 61352 Bad Homburg

**06172 / 4 24 63**

**INDUGA**

Wir sind ein mittelständisches Unternehmen im Induktionsofen-Anlagenbau und erstellen kundenspezifische innovative Giesse-  
reianlagen.

Zur Verstärkung unserer Vertriebsaktivitäten im Rahmen unserer internationalen Projekte suchen wir einen

## **Vertriebsingenieur**

Auf der Basis einer technisch qualifizierten Ausbildung mit Berufserfahrung im Anlagenbau, im Gießereibereich oder in ähnlicher Vertriebsposition, umfasst Ihr Aufgabengebiet die technisch-kommerzielle Angebotserstellung, die Betreuung der Kunden während der Projektierungsphase, den technischen Verhandlungen bis zum Verkaufsabschluss.

Wir wenden uns an stark vertrieblich orientierte und ambitionierte Bewerber, die sich durch eine zielorientierte kreative Arbeitsweise, Einsatzbereitschaft und Kommunikationsstärke auszeichnen. Gute Englischkenntnisse, die Beherrschung der MS-Office Anwendungen und internationale Reisebereitschaft setzen wir voraus.

Bitte senden Sie Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen an:

**INDUGA GmbH & Co. KG**

Personalabteilung  
Robert-Perthel-Str. 64 - 66  
50739 Köln  
contact@induga.de  
www.induga.de



## WERNERT-PUMPEN GMBH

Seit nahezu 90 Jahren stellen wir in Mülheim an der Ruhr hochwertige Kreiselpumpen her, die weltweit in den renommiertesten Betrieben der Chemie, der Stahlindustrie, in Anlagen der Oberflächentechnik und des Umweltschutzes zum Einsatz kommen.

Zur Verstärkung unseres Verkaufs im Innendienst suchen wir zum baldigen Eintritt einen

### Verkaufsingenieur (m/w)

als Teamleiter „Verkauf Pumpen“

Wir erwarten Bewerber mit technischer Ausbildung (Dipl.Ing., Maschinenbau oder Verfahrenstechnik) mit Berufserfahrung im Verkauf, vorzugsweise im Pumpen-Verkauf. Der Bewerber sollte Verkäufer aus Leidenschaft sein, der sicher Verkaufsverhandlungen sowie technische Beratungen in deutscher und englischer Sprache führt. Den sicheren Umgang mit Word, Power Point und Excel setzen wir voraus. Erfahrungen im Umgang mit einem PPS-System wären von Vorteil.

Die Position ist direkt dem Leiter Technik/Vertrieb unterstellt und nach erfolgreicher Einarbeitung mit Handlungsvollmacht ausgestattet. Im Wesentlichen werden die Fähigkeit zur Führung eines Teams und die Übernahme folgender Aufgaben vorausgesetzt:

- direkter und wichtiger Ansprechpartner für unsere in- und ausländischen Kunden, Außendienstmitarbeiter und Vertretungen
- Auswertungen von deutsch- und englischsprachigen Anfragen in technischer und kaufmännischer Hinsicht
- Auslegung und Auswahl von Pumpenaggregaten, Preis- und Lieferterminfindung sowie die Erstellung von Angeboten in deutscher und englischer Sprache
- Erstellung von Auftragsbestätigungen und Abwicklung von Aufträgen für die nachfolgenden Abteilungen
- gelegentliche Reisen zur Kundenpflege und zur Unterstützung unserer Außendienstmitarbeiter und Vertretungen

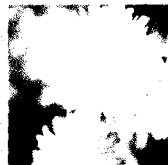
Wenn wir mit dieser Aufgabenstellung Ihr Interesse geweckt haben, erwarten wir Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen sowie Angaben zu Ihren Einkommensvorstellungen und dem frühest möglichen Eintrittstermin an die Personalabteilung der

### WERNERT-PUMPEN GMBH

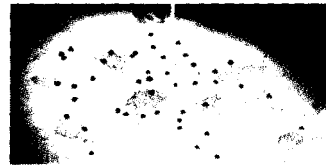
Oberhausener Str. 67-79, 45476 Mülheim an der Ruhr, Telefon: 02 08 / 3 75 80, [www.wernert.de](http://www.wernert.de)



Rutronik ist einer der bedeutendsten Distributoren für elektronische Bauelemente mit besten Erfolgsvoraussetzungen für die Zukunft. Über 1.100 Mitarbeiter, Niederlassungen in ganz Europa, hohe Dynamik und ehrgeizige Ziele - Fakten, die Ihnen ein zukunftsorientiertes Umfeld garantieren.



Gemeinsam  
wachsen.



Europa -  
goldene Mitte.

Austausch  
zählt.



Wir  
fördern Sie.

Wir verstärken unser Vertriebsteam:

## Business Development Manager zn/w

Technischer Vertrieb Elektromechanische Bauelemente

Sind Sie ein Spezialist auf dem Gebiet der Elektromechanik? Fühlen Sie sich im Vertrieb genauso zu Hause wie in der Technik? Möchten Sie von der ersten Minute an Projekte mit den Entwicklungsabteilungen Ihrer Kunden planen und gemeinsam mit unseren Herstellern zur Serienreife bringen?

Dann können wir Ihnen eine interessante Aufgabe anbieten:

Nach gründlicher Einarbeitung in unser Produktprogramm betreuen Sie von einem unserer Büros in Dortmund, Düsseldorf oder Bielefeld aus Ihre eigenen Kundenprojekte im Großraum Nordrhein-Westfalen. Dabei beraten und unterstützen Sie Ihre Kunden beim Design-In und leiten das gesamte Projektmanagement mit unseren Herstellern. Sie sind nicht nur für die technische Seite verantwortlich, sondern arbeiten eng mit dem Vertrieb auch an den kommerziellen Lösungen.

Interessiert? Auf Sie wartet ein europaweit führendes Unternehmen mit ausgezeichneten Schulungsangeboten und einem attraktiven Vergütungssystem.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung. Bitte teilen Sie uns darin auch Ihre Gehaltsvorstellung und Ihren Eintrittstermin mit. Für weitere Informationen steht Ihnen Frau Christina Gruber unter Telefon 07231 801-207 oder E-Mail [rutronik-careers@rutronik.com](mailto:rutronik-careers@rutronik.com) gerne zur Verfügung.

Überzeugen  
durch Leistung

RUTRONIK · Elektronische Bauelemente GmbH  
Industriestraße 2 · 75228 Ispringen/Pforzheim  
Tel. +49 7231 801-0 · [rutronik-careers@rutronik.com](mailto:rutronik-careers@rutronik.com)

# Achtung Automatisierungsspezialisten!

## I P C • D R I V E S • S P S

Als mittelständisches Unternehmen zählen wir zu den TOP-Adressen in der Automatisierungstechnik. Embedded PC-Systeme, hochdynamische Servoantriebe, Echtzeit-Ethernet..., darüber sprechen wir heute mit unseren Kunden.

**Wir wollen unser Kompetenzteam erweitern und suchen**

## Vertriebsingenieure

**für unser Technisches Büro West (Krefeld)**

### SIE

- haben Erfahrung in der Automatisierung von Maschinen und Anlagen?
- sind fit in SPS-Technik und Motion-Control?
- verfügen über ein abgeschlossenes Studium der Elektrotechnik oder eine vergleichbare Qualifikation?
- sind überdurchschnittlich engagiert und haben ein sicheres Auftreten?

### UNSERE

- **Kunden** sind namhafte Adressen des Maschinen- und Anlagenbaus.
- **Vertriebsingenieure** beraten die Zielkunden im Serienmaschinenbau bei allen Automatisierungsfragen und zeichnen sich aus durch absolute Lösungskompetenz. Sie verstehen sich als dienstleistungsbewußter Partner unserer Kunden.

### WIR

- bieten ein attraktives Gehalt, Dienstwagen und Arbeiten mit netten Kollegen in einem hochmotivierten Team.

Wenn Sie Interesse an einer verantwortungsvollen Tätigkeit in einem hochmotivierten Team, einem modernen Arbeitsplatz mit Zukunftsperspektive und einem leistungsorientierten Einkommen haben, dann richten Sie bitte Ihre aussagefähige Bewerbung (Lebenslauf, Lichtbild, Zeugnisse) an



**B&R Industrie-Elektronik GmbH**  
**Norsk-Data-Straße 3, 61352 Bad Homburg**

len Jahrzehnten Partner der Industrie für Beratung, Auslegung und Lieferung hochwertiger Investitionsgüter internationaler Geschäftspartner. Zur Verstärkung unseres Verkaufsteams suchen wir eine/n

**DIPL. INGENIEUR/IN**  
**Verkauf Innen-/Außendienst**

In dieser Position sind Ihre wesentlichen Aufgaben die selbstständige technische und kaufmännische Betreuung unseres Kundenstammes, die Angebots- und Auftragsstellung sowie der regelmäßige Kontakt zu unseren Lieferanten im Ausland.

Es erwartet Sie ein interessantes Aufgabengebiet in vielen Bereichen der Industrie wie Großchemie und Ingenieurwesen, Maschinen und Anlagenbau.

Sie haben eine positive Persönlichkeit und ein sicheres Auftreten, Flexibilität und Leistungsbereitschaft sowie sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift. Erfahrungen im Verkauf sind vorteilhaft.

Ein aufgeschlossenes, leistungsorientiertes Team mit gutem Betriebsklima erwartet Sie. Wir bieten ein ansprechendes Gehalt und die üblichen Sozialleistungen.

Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen mit Lichtbild senden Sie bitte an:

**Bormann & Neupert**

GmbH & Co. KG

Herrn Andreas Bösebeck

Postfach 26 01 55 · 40094 Düsseldorf · [www.bormann-neupert.de](http://www.bormann-neupert.de)

... damit alles glatt geht

**ECOROLL**

*ECOROLL AG Werkzeugtechnik entwickelt, fertigt und verkauft Werkzeuge zum Glattwalzen, Festwalzen und Umformen metallischer Werkstücke. Die Werkzeuge werden international vertrieben.*

**Zur Verstärkung unseres technisch orientierten Verkaufsteams suchen wir kurzfristig einen**

### **Dipl.-Ing. (FH) oder Techniker**

**Die Tätigkeit ist interessant und vielseitig.** Sie umfaßt die Betreuung der Kunden und Vertretungen (Innendienst), technische Beratung, Erstellung von Angeboten, Erarbeitung technischer Problemlösungen sowie gelegentliche Reisen in die Verkaufsgebiete, zum Teil verbunden mit Werkzeugvorführungen.

**Voraussetzungen für die Tätigkeit** sind Kenntnisse und praktische Erfahrungen vorwiegend in der spanenden Fertigungstechnik. Die Beherrschung der englischen Sprache in Wort und Schrift ist zwingend erforderlich, zusätzliche Sprachkenntnisse wären wünschenswert. Den versierten Umgang mit PC und gängigen Anwendungen unter Windows setzen wir voraus.

Ihre schriftliche Bewerbung mit Ihren Gehaltsvorstellungen richten Sie bitte an:

**ECOROLL AG Werkzeugtechnik**

Hans-Heinrich-Warne-Str. 8

29227 Celle

Telefon: (0) 5141 98 65 22

Web: [www.ecoroll.de](http://www.ecoroll.de)

80909401 0690200100000106



führenden Hersteller für Antriebs- und Förder-  
technik in Norddeutschland. Namhafte deutsche und europäische Hersteller  
sind unsere Partner, der allgemeine Maschinenbau und große Endverbraucher  
sind unsere Kunden.

**Wir suchen** zur Verstärkung unserer Vertriebsaktivitäten einen  
**Vertriebsingenieur (m/w)**

**Ihre Aufgaben** Kundengewinnung durch intensive Beratungstätigkeit  
Aufbau neuer Geschäftsfelder und Stärkung des  
Vertriebsgebietes  
Pflege und Ausbau bestehender Kundenbeziehungen  
Markt- und Wettbewerbsbeobachtung  
Durchführung spezieller Vertriebsaktion

**Ihr Profil** Ausbildung als Techniker oder Dipl.-Ing. des Maschinenbaus  
Sicheres und überzeugendes Auftreten  
Selbstständiges Arbeiten  
Freude am Umgang mit Menschen

**Wir bieten** Gründliche, umfassende Produktschulung und Einarbeitung  
Definiertes Verkaufsgebiet mit bestehendem Kundenstamm  
Hochwertige, wettbewerbsfähige Produkte  
Neutraler Dienstwagen  
Langfristige Perspektiven

**Interesse?** Dann freuen wir uns auf Ihre aussagefähige Bewerbung



**Hausmann + Haensgen GmbH & Co.KG**  
Postfach 75 05 52 – 28725 Bremen  
<http://hausmann-haensgen.de>  
eMail: [uhaensgen@hausmann-haensgen.de](mailto:uhaensgen@hausmann-haensgen.de)

**hakon**



**R+W**  
CORPORATE TECHNOLOGY



**HEYE**  
INTERNATIONAL

Die HEYE International GmbH ist ein international führendes Unternehmen des Maschinen- und Anlagenbaus für die Behälterglasindustrie. Mit ca. 160 Mitarbeitern und einem Umsatz von ca. 50 Mio. € entwickeln, produzieren und vertreiben wir komplexe Anlagen und Systeme zur Glasherstellung.

HEYE International ist neben Heye Glas ein Teil der irischen Ardagh-Gruppe, die eine Schlüsselposition im internationalen Glasgeschäft hat.

Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir zur Verstärkung unseres Bereiches **Vertrieb** einen / eine

### Projektingenieur / in

Die Aufgabenschwerpunkte sind:

- Mitwirken bei der Vermarktung der gesamten Angebotspalette der Heye International GmbH
- Koordinieren und Begleiten der Projekte vom Angebot bis zur Auslieferung und Inbetriebnahme
- Betreuen der Kunden im Haus und vor Ort
- Mitwirken beim Erstellen von Preiskalkulationen
- Erstellen von Angeboten und Durchführen von Wirtschaftlichkeitsberechnungen
- Präsentation von Projekten

Ihre Qualifikation:

- Abgeschlossene Ausbildung zum Ingenieur oder Techniker
- Berufserfahrung mit Vertriebsausrichtung
- Sicheres Auftreten und Kundenorientierung
- Sichere englische Sprachkenntnisse, idealerweise Kenntnisse einer 2. Fremdsprache
- Reisebereitschaft

Reizt es Sie, in einem technisch anspruchsvollen Umfeld und in einem Unternehmen zu arbeiten, das auf seinem Gebiet Weltruf besitzt? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung. Frau Andrea Zimmermann steht Ihnen für erste Fragen gern telefonisch zur Verfügung (05724 - 26 480).

HEYE International GmbH Lohplatz 1 31683 Obernkirchen Germany

Tel. +49 5724 - 26 480  
azimmermann@heye-glas.de

Fax +49 5724 - 26 203  
www.heye-international.de

Herausforderung in der technischen Kundenberatung

# Vertriebsingenieur/in Vertriebsingenieur/in Chemische Industrie Deutschland

Wir sind ein weltweit tätiger schwedischer Mineralölkonzern, der sich in den Jahrzehnten seines Bestehens konsequent auf die Entwicklung, die Herstellung und den Vertrieb von Ölprodukten auf Basis naphthenischen Rohöls spezialisiert hat. Als Nischenanbieter, der sich durch seine technische Kompetenz und die hohe Motivation seiner Mitarbeiter auszeichnet, hat sich unser Unternehmen einen Spitzenplatz auf seinen Märkten verschafft. Von unserem Sitz in der Nähe von Düsseldorf betreuen wir unsere Kunden in Deutschland.

Als Vertriebsingenieur/in Chemische Industrie Deutschland sind Sie verantwortlich für die Neuaquisition von Kunden sowie die Betreuung und Beratung des bisherigen Kundenstammes. Sie berichten direkt an die Geschäftsführung und steuern Marketingaktivitäten sowie zielgruppen-

spezifische Vertriebskampagnen. Sie koordinieren den Kontakt mit dem technischen Service in unserer Zentrale und tragen die Verantwortung für Umsätze und Ergebnisse in Ihrem Tätigkeitsgebiet. Hinzu kommen verschiedene Projektarbeiten, die nach individuellen Bedürfnissen von Ihnen initiiert bzw. koordiniert werden.

Als Chemie-, Verfahrens- oder Elektro-Ingenieur verfügen Sie über ein solides Fundament aus der Schmierstoffindustrie bzw. der Energie- oder Verfahrenstechnik. Neben Ihrer technischen Kompetenz besitzen Sie eine ausgeprägte Kundenorientierung und internationale Ausrichtung sowie sehr gute Englischkenntnisse. Sie haben erste Erfahrungen in der Kundenakquisition und der Key Account-Betreuung sammeln können. Ansonsten verfügen Sie über Verhandlungsgeschick und Kommunikationsfähigkeit, sind

selbstbewusst und besitzen ein hohes Maß an Leistungsbereitschaft und Eigenmotivation.

Sofern Sie sich für diese interessante und anspruchsvolle Aufgabe interessieren, steht Ihnen unser Berater Jürgen Siebert unter der Rufnummer 02 11 / 3 00 89-2 14 zur Verfügung. Er sichert Ihnen Diskretion und strikte Beachtung von Sperrvermerken ausdrücklich zu.

Ihre Bewerbungsunterlagen (tabellarischer Lebenslauf, Zeugniskopien, Gehaltsvorstellungen, Eintrittstermin) senden Sie bitte unter der Kennziffer 842 642 per E-Mail an [heike.pauly@kienbaum.de](mailto:heike.pauly@kienbaum.de) oder per Post an Kienbaum Executive Consultants GmbH, Stadttor 1, 40219 Düsseldorf.  
<http://kienbaum.bewerbung.de>

## Kienbaum<sup>K</sup>

Executive Search  
Human Resource & Management Consulting

Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Kroatien, Luxemburg, Niederlande, Österreich, Polen, Russland, Schweiz, Tschechien, Ungarn, Brasilien, China, Singapur, Thailand



**+49 (0) 69 90 43 30**

**Erst informieren! Auch Samstag/Sonntag von 17.00-19.00 Uhr**

**Handel mit Displays**

# **Vertriebs-Ingenieur (m/w)**

## **bei Handelsunternehmen eines Weltmarktführers in Süd-Deutschland**

Haben Sie eine Ausbildung als Wirtschafts-Ing., Ingenieur, techn. Betriebswirt oder Kaufmann mit techn. Hintergrund? Haben Sie Erfahrungen und Kenntnisse im Vertrieb? Haben Sie vielleicht Kenntnisse in unserem Markt? Suchen Sie jetzt eine Position im Vertrieb unserer Produkte, bei der Sie alle Ihre bisher erworbenen Kenntnisse und Erfahrungen in idealer Weise auch zu Ihrem Nutzen voll einsetzen und verwerten können? Dann lesen Sie bitte: Wir sind ein Handelsunternehmen am Sitz einer unserer größeren Gesellschaften, die bei bestimmten Produkten, wie z.B. in LCD-Mess-Systemen und Simulationssoftware Weltmarktführer ist. Unsere Produkte sind Displaysysteme und Leiterplatten (PCB). Wir bieten unseren Kunden individuelle Lösungen von hochwertigen Standardmodulen bis hin zu anspruchsvollen custom designs. Für den

Vertrieb dieser Produkte suchen wir eine Dame oder einen Herren mit Ihrer Qualifikation. Sie betreuen die vorhandenen und suchen neue Kunden. Sie sind der kompetente Ansprechpartner und Berater Ihrer Kunden und der Mitarbeiter der anderen Abteilungen. Sie machen Angebote und Kalkulationen in enger Zusammenarbeit mit dem Sie unterstützenden Innendienst. Sie überwachen die Termine, machen Ihr Budget und setzen diese am Markt durch. Sie arbeiten eng zusammen mit den meist ausländischen Lieferanten und sind der Mittler zwischen diesen und Ihren Kunden. Gesucht wird ein Vertriebsprofi, dem es Spaß macht, eine solch interessante, mit viel persönlichem Frei- und Gestaltungsraum versehene Vertriebsposition zu übernehmen. Mehr sagt Ihnen unser Berater: Rufen Sie Herrn Maurer an, Kennziffer F 6461.

### **Baumann Unternehmensberatung**

**Frankfurt ♦ London ♦ Paris ♦ New York ♦ Buenos Aires**

**Hanauer Landstr. 220 • D-60314 Frankfurt am Main • [www.baumann-ag.com](http://www.baumann-ag.com)**

**Telefon +49 (0) 69 90 43 30 • Telefax +49 (0) 69 90 43 31 70**



**+49 (0) 69 90 43 30**

**Erst informieren! Auch Samstag/Sonntag von 17.00-19.00 Uhr**

**Frankfurt/Berlin/Düsseldorf/Hamburg/Stuttgart**  
**Vertriebsingenieure (m/w)**  
**Wirtschaftliche Lösungen in der**  
**Energieversorgung**

Verfügen Sie über eine fundierte technische Ausbildung? Arbeiten Sie seit einigen Jahren erfolgreich im Vertrieb von erklärungsbedürftigen Produkten und/oder Energiedienstleistungen? Haben Sie gute analytische Fähigkeiten und suchen Sie nun eine anspruchsvolle Aufgabe im Vertrieb von komplexen Lösungen? Dann lesen Sie bitte: Wir sind ein im Markt bekannter, profitabel wachsender, innovativer Energiedienstleister. Ein hoher technischer Standard, extreme Kundenorientierung, Flexibilität und kurze Entscheidungswege sichern uns beachtliche Erfolge. Um unsere Marktanteile noch weiter auszubauen, verstärken wir unseren Vertrieb und suchen für unsere Niederlassungen Frankfurt, Berlin, Düsseldorf, Hamburg und Stuttgart Persönlichkeiten mit Ihrer Qualifikation. Nach einer angemessenen Einarbeitungs-

zeit bearbeiten Sie das Ihnen zugewiesene Verkaufsgebiet frei und eigenverantwortlich. Sie planen Ihre Besuche und pflegen Kontakt zu unseren Abnehmern, im wesentlichen in den Marktsegmenten der Wohnungswirtschaft sowie den gewerblich genutzten Immobilien. Sie akquirieren neue Projekte, beraten, erarbeiten Lösungen, präsentieren Angebote und verhandeln bis zum erfolgreichen Abschluss. Unterstützung bei Ihrer anspruchsvollen Aufgabe erhalten Sie durch gut ausgebildete und erfahrene Spezialisten. Neben einem attraktiven Einkommen erhalten Sie einen Firmenwagen, den Sie auch privat nutzen können. Mehr zu Unternehmen und Umfeld der Position sagt Ihnen gerne unser Berater: Rufen Sie Herrn F. Bogana an, Kennziffer F 6345.

**Baumann Unternehmensberatung**

**Frankfurt ♦ London ♦ Paris ♦ New York ♦ Buenos Aires**

**Hanauer Landstr. 220 • D-60314 Frankfurt am Main • [www.baumann-ag.com](http://www.baumann-ag.com)**

**Telefon +49 (0) 69 90 43 30 • Telefax +49 (0) 69 90 43 31 70**



Wir sind ein erfolgreiches, eigenständig geprägtes Anlagen- und Maschinenbauunternehmen am rechten Niederrhein und gehören zu einer weltweit tätigen Unternehmensgruppe mit ca. 1.000 Mitarbeitern. Mit 20 zur Firmengruppe gehörenden Gesellschaften sind wir weltführend bei innovativen Systemlösungen für die Energie- und Umwelttechnik.

Um die Marktposition und den Vorsprung gegenüber dem Wettbewerb weiter auszubauen, suchen wir

## ■ ■ ■ Diplom-Ingenieure/-innen

Maschinenbau | Verfahrenstechnik | Wirtschafts-Ing.

## ■ ■ ■ Sales Manager/in | Systemtechnologie

mit einigen Jahren Berufserfahrung und nachweislichen Erfolgen im internationalen Vertrieb von Investitionsgütern und -anlagen. Nach einer umfassenden Einarbeitung in unsere speziellen Technologien sind Sie vorrangig für die weltweite Akquisition und Auftragsverhandlungen zuständig. Nach erfolgreicher Tätigkeit bieten wir Ihnen gute Aufstiegsmöglichkeiten.

## ■ ■ ■ Techniker/in Konstruktions-/Entwicklungstechnik

mit besonderen Fähigkeiten in der Ausarbeitung von auftragsbezogenen Unterlagen wie Einbauzeichnungen, Stücklisten, Datenblättern, Auftragsdokumentationen sowie Montage- und Bedienungsanleitungen. Hinzu kommt die Mitarbeit bei der Prüfung und Umsetzung von technischen Vertragsspezifikationen und die Vertriebsunterstützung für erklärungsbedürftige technische Lösungen.

Für diese Positionen suchen wir Mitarbeiter/innen, die Marktpotentiale und -nischen erkennen, entsprechende Konzepte erarbeiten und effizient umsetzen. Hochqualifizierte Teams werden Sie dabei unterstützen. Sie sollten durchsetzungsstark, selbstsicher, optimistisch, wortgewandt, zuverlässig und teamfähig sein. Sehr gute Englischkenntnisse, sicherer Umgang mit den MS Office Produkten und die Bereitschaft zu Auslandsreisen sind unverzichtbar.

Wenn Sie sich angesprochen fühlen und die Anforderungen erfüllen, bietet sich Ihnen eine selbständige, international ausgerichtete und anspruchsvolle Tätigkeit mit leistungsgerechter Bezahlung.

Bitte senden Sie Ihre aussagefähige Bewerbung mit Lichtbild und Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung sowie des nächstmöglichen Eintrittstermins an die von uns beauftragte Personalberatung, die Ihnen Vertraulichkeit zusichert.

ROGMANN, GREWE & PARTNER GBR  
PERSONAL- UND BERATERFIRMENVERBAND

Hubertusstr. 113 A | 47623 Kevelaer  
Tel. 02832-5595 | Fax 02832-799139  
info@rogmann-personal.de  
www.rogmann-personal.de

**Angst+Pfister**

Vertriebsunternehmen für technisch anspruchsvolle Industrieprodukte gehören wir zur internationalen A+P Gruppe. Die Kernkompetenzen

Beratung und Engineering sind Basis unseres Erfolgs. Zur Verstärkung unseres jungen, engagierten Vertriebsteams in Deutschland suchen wir zum nächstmöglichen Termin eine(n)

## **technisch kompetente(n) Vertriebsmitarbeiter/in**

### **Sie bringen mit:**

- höhere technische Ausbildung (Ingenieur, Techniker, Meister)
- ausbaufähige chemische Kenntnisse
- gute EDV-Kenntnisse (z.B. Word, Excel)
- Reisebereitschaft (gelegentlich)
- Teamgeist und Initiative.

### **Wir erwarten:**

- unbedingten Erfolgswillen und überdurchschnittliche Einsatzbereitschaft
- kreative Arbeitsweise
- Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- kaufmännische Grundkenntnisse.

### **Wir bieten:**

- intensive eigenverantwortliche Einarbeitung
- feste Übernahme nach erfolgreicher Einarbeitungsphase
- Fixgehalt und betriebliche Sozialleistungen
- eine abwechslungsreiche Tätigkeit in unserer technischen Abteilung mit Aufstiegschancen.

### **Haben Sie vorab Fragen?**

- Bitte wenden Sie sich an unseren Herrn Kirche: 06105-9254-15.
- Besuchen Sie unsere Homepage [www.angst-pfister.com](http://www.angst-pfister.com)

Senden Sie bitte Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihres Gehaltswunsches und des frühestmöglichen Eintrittstermins an:

**Angst+Pfister GmbH, z. H. Frau B. Schart, Siemensstrasse 2, 64546 Mörfelden**

wir suchen



### **Top-Position in der kunststoffverarbeitenden Industrie**

Suchen Sie eine selbständige und entwicklungsfähige Tätigkeit auf dem Gebiet der Kunststoffverarbeitung?

Wir sind ein führendes Schweizer Unternehmen im Bereich der Kunststoffverarbeitung im technischen Spritzgussbereich mit grossen Exportanteilen nach Deutschland.

Mit dem Ziel, unsere Kundennähe in Deutschland bei potentiellen Abnehmern zu intensivieren, suchen wir einen sehr erfahrenen

### **VERKAUFS-INGENIEUR Technische Kunststoffsysteme**

dem wir die Verantwortung für die Marktentwicklung, den Vertrieb und das Accountmanagement unserer hochpräzisen Kunststoffprodukte übertragen wollen. Ihre Kunden sind Unternehmen aus den Branchen Büro- und Telekommunikation, Elektrotechnik und Elektronik und den Bereichen Haustechnik und Gebäudeautomation usw.

Wenn Sie diese vielseitige, verantwortungsvolle und selbständige Tätigkeit anspricht, dann freut sich unsere Geschäftsleitung auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen.

#### **RIWISA AG**

Kunststoffwerke  
Postfach 57  
CH-5607 Hägglingen  
Tel. 0041 56 616 93 93  
[www.riwisa.ch](http://www.riwisa.ch)

## Kompetenz zählt

**Kraftanlagen Hamburg** ist ein expandierendes Dienstleistungsunternehmen der GAH-Gruppe und zählt zu einem der führenden deutschen Unternehmen im Bereich der Energie-, Umwelt- und Brandschutztechnik.

Kraftanlagen Hamburg verfügt seit mehr als 25 Jahren über fundierte Erfahrungen im gewerblichen, industriellen und kommunalen Anlagenbau. Zu unseren Referenzobjekten gehören Großanlagen der Strom-, Wärme- und Kälteerzeugung sowie der Brandschutztechnik.

Kraftanlagen Hamburg ist eingebunden in den Wissenspool eines erfolgreichen internationalen Konzerns mit 5 Milliarden Euro Jahresumsatz und über 8.000 Mitarbeitern.

Für unsere aufstrebenden Bereiche sind zum nächstmöglichen Zeitpunkt die nachstehend beschriebenen Positionen zu besetzen:

### Vertriebsingenieur Anlagenbau (w/m)

Als Vertriebsingenieur sind Sie verantwortlich für die Betreuung unserer Kunden, Auftragsakquisition und Unterstützung der Angebotskalkulation. Sie haben ein Ingenieurstudium der Fachrichtung Anlagenbetriebstechnik, Versorgungstechnik o. Ä. erfolgreich abgeschlossen und verfügen darüber hinaus über sichere Englischkenntnisse in Wort und Schrift. Projekterfahrung und Fachkenntnisse in den Bereichen Wärme- und Energietechnik sind uns wichtig. Erste Vertriebserfahrungen wären wünschenswert. Eine zielorientierte Arbeitsweise setzen wir voraus.

### Projektingenieur Anlagenbau (w/m)

Sie haben ein Ingenieurstudium der Fachrichtung Anlagenbetriebstechnik, Versorgungstechnik o. Ä. erfolgreich abgeschlossen und verfügen darüber hinaus über gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift. Projekterfahrung und Fachkenntnisse in den Bereichen Strom-, Wärme- und Kältetechnik wären von Vorteil. Auch talentierte und engagierte Jungingenieure haben eine Chance zum Einstieg in den Beruf. Zu Ihren Aufgaben zählen Planung und Errichtung von kompletten Anlagenbauaufträgen in einem professionellen Team.

### Projektingenieur/Techniker Brandschutztechnik (w/m)

Sie haben ein Ingenieurstudium oder eine Techniker Ausbildung der Fachrichtung Versorgungstechnik o. Ä. erfolgreich abgeschlossen. Wenn Sie zusätzlich über Fachkenntnisse in der Brandschutzanlagentechnik und/oder im -service verfügen, sollten wir uns kennenlernen. Auch talentierte und engagierte Jungingenieure haben eine Chance zum Einstieg in den Beruf. Ihr Aufgabenspektrum umfasst Planung und Errichtung von kompletten Brandschutzanlagen.

### Technischer Zeichner Anlagen-/Rohrleitungsbau (w/m)

Sie verfügen über eine abgeschlossene Berufsausbildung als Technischer Zeichner, besitzen fundierte Kenntnisse in der Erstellung von technischen Zeichnungen im Anlagen- sowie Rohrleitungsbau und beherrschen den routinierten Umgang mit AutoCAD. Zu Ihren Aufgaben gehört das Erstellen von Schemata, Konstruktionsplänen und Rohrleitungs-isometrien.

**Alle Positionen erfordern Flexibilität und Lernbereitschaft, ein hohes Maß an Eigenverantwortung sowie selbstständiges, ziel- und kostenbewusstes Arbeiten.** Die konstruktive Zusammenarbeit mit unseren Kunden, in externen und internen Teams sowie der sichere Umgang mit MS-Office-Applikationen in einer vernetzten Windows-Umgebung gehören zu Ihrer täglichen Routine.

Sie sind interessiert? Sie erkennen sich im Anforderungsprofil wieder? Dann würden wir Sie gerne kennenlernen. Bitte senden Sie uns Ihre schriftliche und umfassend aussagefähige Bewerbung.



**Kraftanlagen  
Hamburg GmbH**  
GAH :: Gruppe

Fangdieckstraße 68  
D-22547 Hamburg  
[www.ka-hamburg.de](http://www.ka-hamburg.de)



## Field Application Engineer/ FT

AAEON Europe B.V. ist ein weltweit führendes Unternehmen im Bereich Embedded Boards und Panel-PC Business. Mit dem Headquarter in Taipei und Produktionstätten sowie Niederlassungen in China, USA, Asia Pacific und Europa (Niederlande, Deutschland) sind wir weltweit vertreten.

Zum Ausbau unserer Niederlassung im Raum Stuttgart suchen wir schnellstmöglich einen engagierten und motivierten Kollegen.

Sie sind Elektrotechniker /-in oder Ingenieur /-in, haben Erfahrungen im Industrie-PC-Bereich. Sie sind kontaktfreudig und reisen gerne.

### Aufgaben:

Unterstützung unserer internationalen Distributoren  
Schnittstelle zwischen unseren Kunden und dem Headquarter in Taiwan  
Projektunterstützung vor und nach der Auftragserteilung  
Unterstützung unserer Vertriebsmitarbeiter  
Produkt Marketing und Präsentation

### Anforderungen:

Kenntnisse über Funktionsweise und Aufbau von Computer Systemen  
gute Deutsch und Englisch Kenntnisse  
(eine weitere europäische Sprache wäre von Vorteil)  
selbstständiges Arbeiten sowie Reisebereitschaft

Sie erwartet ein junges, hoch motiviertes Team. Bei uns können sie Ihre Ideen umsetzen, kreatives Arbeiten ist gefragt.

Wir freuen uns auf Ihre schriftliche Bewerbung (auch e-mail) unter Angabe ihres frühestmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung.

AAEON Europe B.V.  
Karim Sanders  
Science Park 5080  
5692 EA Son, Netherlands  
Email: karinsanders@aaeon.com

[www.aaeon.com](http://www.aaeon.com)

# ARCOTRONICS

Gehen Sie mit uns in eine erfolgreiche Zukunft!

Als weltweit agierende Elektronikgruppe im Bereich passive Bauelemente sind wir ein zuverlässiger und kompetenter Partner unserer Kunden speziell in den Bereichen Automotive, Industrieelektronik und Telekommunikation.

Die Neubesetzung der Position erfolgt als Altersnachfolge zum frühestmöglichen Zeitpunkt.

## Vertriebsingenieur im Außendienst (m/w)

Ihr Aufgabengebiet umfaßt die Betreuung unserer namhaften Kundschaft im Raum Baden-Württemberg sowie zugeordneter Keyaccounts.

### Ihre Voraussetzungen:

- Technisch orientierte Hochschulausbildung im Bereich Elektronik / Elektrotechnik o. ä.
- Möglichst Berufserfahrung im Außendienst
- Sicheres Auftreten und Eigeninitiative
- Verhandlungsgeschick und Durchsetzungsvermögen
- Gute EDV-Kenntnisse (MS Office)
- Gute Englischkenntnisse

Wir bieten Ihnen ein interessantes und innovatives Aufgabengebiet, sowie eine umfassende Einarbeitung.

Wir gewähren Ihnen eine leistungsgerechte Vergütung, die Einrichtung eines Homeoffice und ein Firmenfahrzeug, welches auch zu Ihrer privaten Nutzung zur Verfügung steht.

### Ein engagiertes Team erwartet Sie!

Bitte senden Sie Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihres Gehaltswunsches und des frühestmöglichen Eintrittstermins an unsere Frau Köglsberger.

**ARCOTRONICS Bauelemente GmbH | Rudolf-Diesel-Str. 21  
86899 Landsberg | E-Mail: koeglsberger@arcotronics.de  
www.arcotronics.de | www.arcotronics.com**

**SWEP International AB, Landskrona, Schweden ist der weltgrößte Hersteller gelöteter Plattenwärmetauscher und Tochtergesellschaft der international tätigen Dover Corporation, New York.**

Zur Verstärkung unseres Teams Vertrieb / Marketing suchen wir einen/eine

**Vertriebsingenieur/-in / Key-Account-Manager/-in**

Zu Ihren Aufgaben gehören die Akquisition, die fachliche Beratung und selbständige Verhandlungsführung mit unseren Kunden sowie das Erarbeiten von kundenspezifischen Angeboten und Lösungen. Sie arbeiten dabei sehr eng mit den weiteren Vertriebsniederlassungen in Central Europe South zusammen. Ihr Vertriebsgebiet erstreckt sich hauptsächlich auf Österreich.

Wir erwarten eine aufgeschlossene flexible Persönlichkeit mit Engagement und Kreativität. Als Diplom-Ingenieur/Techniker der Fachrichtung Maschinenbau mit entsprechendem Schwerpunkt in der Wärmetechnik haben Sie ideale Voraussetzungen. Gute Kenntnisse der englischen Sprache sowie ein gutes technisches Allgemeinverständnis setzen wir voraus. Ein neutraler Firmenwagen mit privater Nutzung wird gestellt.

Bitte richten Sie Ihre vollständige Bewerbung mit Lebenslauf, Foto, Gehaltswunsch und frühestmöglichem Eintrittstermin an:



Herrn Gottesbüren  
c/o SWEP International AB,  
Sales Representative Germany  
Tannenstraße 9  
D-90762 Fürth  
matthias.gottesbueren@swep.net

## mit Branchenerfahrung in der Wälzlager-Industrie gesucht ...

... um unsere Marktposition weiter auszubauen!

### Wir sind...

- ein mittelständisches Vertriebs-Unternehmen für technische Präzisionsprodukte
- Vertriebspartner für international sehr erfolgreiche Unternehmen
- im Maschinenbau, in der Medizin- und Automatisierungstechnik tätig

### Wir erwarten von Ihnen...

- Branchenerfahrung in der Wälzlager-Industrie (rotativ und linear)
- eine praxisorientierte Ausbildung
- erfolgsorientiertes, selbständiges Arbeiten
- Einfühlungsvermögen  
(Sie sprechen die Sprache unserer Kunden...)
- gute Englisch-Kenntnisse

Dieses Profil passt auf Sie?

Dann senden Sie bitte Ihre schriftliche Bewerbung an:



**SBN Wälzlager**

Vogelbacher Weg 73 · 66424 Homburg-Erbach · Tel. 0 68 41-75 63 00 · Fax: -75 63 09

Internet: [www.sbn.de](http://www.sbn.de) · E-Mail: [info@sbn.de](mailto:info@sbn.de)

Die MCS International GmbH ist einer der führenden Anbieter in Europa auf dem Gebiet der Herstellung von Hochdruckflaschen sowie Behältern aus Stahl und innovativen Verbundwerkstoffen zur Speicherung von Industriegasen und sonstigen Gasen. Spezialisiert haben wir uns ferner auf dem CNG-Markt – weltweit –.



Wir suchen

## Key Account ManagerIn

Dipl.-Ing. (Maschinenbau/Fahrzeugtechnik) oder/und Dipl. Kaufmann, m/w

Sie sollten mehrjährige Vertriebs-Berufserfahrungen in einem Mittelstandunternehmen sowie fundierte Französisch- und Englischkenntnisse mitbringen und nachweisen können. Von Vorteil wären ebenfalls umfangreiche Kenntnisse in der Abwicklung von „LC-Geschäften“.

Wir bieten eine anspruchsvolle Position, eine systematische und individuelle Einarbeitung sowie ein sehr gutes Arbeitsklima. Eine leistungsbezogene Vergütung ist für uns eine Selbstverständlichkeit.

Bitte richten Sie Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen an:

**MCS International GmbH – Personalleitung –, Karlstr. 23–25, 46535 Dinslaken**



Wir sind ein kontinuierlich expandierendes Unternehmen mit über 850 Mitarbeitern in Offenburg. Unser Name gilt in der Fachwelt als Markenzeichen für modernste Technologie mit hohen Qualitätsansprüchen.

**"Wer zu den weltweit führenden Herstellern im Bereich der Geschirrspültechnik, Fördersysteme, Abwasser- und Hygienetechnik gehört, muss sich täglich neu beweisen."**

Zur Ergänzung unseres Vertriebes „Spültechnik“ suchen wir einen

## **Vertriebs-Ingenieur/ Vertriebsbeauftragter (m/w) „Chemische Produkte“**

Sie...

- kennen sich auf dem Gebiet von Chemischen Produkten und Wasseraufbereitung für das gewerbliche Geschirrspülen bestens aus
- arbeiten gerne neue Vertriebskonzepte aus und vermitteln Wissen an unsere Absatzmittler und Anwender
- besitzen Erfahrung über Distribution und Logistik im mehrstufigen Handel
- sind teamorientiertes Arbeiten gewohnt
- verfügen über technisches Knowhow und eine Ausbildung mit chemischem Hintergrund
- kennen die Besonderheiten einer „mobilen“ Aufgabe.

Wir bieten...

- eine anspruchsvolle Aufgabe die Sie fordern wird
- die Möglichkeit Ihre Ideen im Markt anzuwenden
- interne Unterstützung durch ein engagiertes Team.

Gemeinsam wollen wir unsere Marktstellung ausbauen durch...

- eine optimale Kundenbindung und -gewinnung geprägt durch Fairness und Zuverlässigkeit
- die intensive Unterstützung und Stärkung unserer Vertriebsstruktur
- Methoden im Wettbewerb, die von Anstand und Willen zum Erfolg gleichermaßen geprägt sind.

Interessiert? - Dann...

- können Sie sich im Internet gerne weiter über uns informieren
- sollten Sie diese Chance ergreifen und uns schreiben
- sichern wir Ihnen unsere Diskretion bezüglich Ihrer Bewerbung verbindlich zu.



**MEIKO Maschinenbau GmbH & Co. KG**  
 Leitung Personalwesen · Kenn-Nr. 22002006  
 Postfach 2040 · 77610 Offenburg  
 www.meiko.de · e-mail: personal@meiko.de



Die Weinfurter Sales & Solutions GmbH ist ein weltweit operierender und unabhängiger Anbieter von Dienstleistungen und Technologie-KnowHow für Lösungen im Bereich der Kartenherstellung und ID Projekten.

Wir suchen zum baldmöglichsten Eintritt

**eine/n Vertriebsmitarbeiter/in**

zur Erweiterung unseres jungen, dynamischen Teams im internationalen Umfeld.

Sie sind Ingenieur, Maschinenbau oder Elektrotechnik mit betriebswirtschaftlichen Kenntnissen und konnten bereits Erfahrungen im internationalen Vertrieb sammeln. Sie arbeiten selbstständig, kreativ und marktorientiert. Reisebereitschaft und verhandlungssicheres Englisch in Wort und Schrift setzen wir voraus, eine weitere Fremdsprache ist wünschenswert. Idealerweise kommen sie aus der Smart Card und/oder Security Branche.

Wir bieten ihnen eine interessante und abwechslungsreiche Tätigkeit im In- und Ausland in einem wachsenden Unternehmen. Wenn Sie interessiert sind an einer verantwortungsvollen Aufgabe mit Gestaltungs- und Handlungsspielraum in einem jungen Team mit guten Betriebsklima und Entwicklungsmöglichkeiten, dann senden sie uns ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen an:

Weinfurter Sales & Solutions GmbH  
z. Hd. Frau Brigitte Roidl  
Schlachthofgasse 8  
D-92421 Schwandorf

[www.weinfurter.com](http://www.weinfurter.com)  
[brigitte.roidl@weinfurter.com](mailto:brigitte.roidl@weinfurter.com)  
Tel.: +49 (0) 9431 998433  
Fax: +49 (0) 9431 998401

Wir sind ein Systemhaus für Medientechnik und gehören zu dem Verbund eines mittelständischen Medizintechnikunternehmens. Unser Tätigkeitsfeld liegt in der Planung und Installation von Lösungen für die Dokumentation, Kommunikation und Präsentation in medizinischen Einrichtungen sowie für die Steuerung von medizinischen Geräten einschließlich der Systemeinbindung in bestehende EDV-Netzwerke. Unsere Installationsleistungen erbringen wir im Inland und Ausland.

**Zur Unterstützung unseres Teams suchen wir eine/n:**

## **Vertriebsingenieur (m/w)**

Sie verfügen über eine technische Ausbildung sowie Berufserfahrung in der Planung und Konzeption von technischen Systemen aus dem Bereich Medientechnik, Elektrotechnik oder Elektronik. Interesse an Medientechnik setzen wir voraus. Kenntnisse im Projektgeschäft oder in der Medizintechnik sind von Vorteil.

Ihr Aufgabenschwerpunkt liegt in der Konfiguration von funktionsfähigen medientechnischen Anwendungen auf Basis der Informationen des Kundenvertriebs, der Erstellung von Angeboten, der technischen Prüfung der Bestellungen sowie der Rechnungsprüfung. Des Weiteren arbeiten Sie aktiv an der Weiterentwicklung bestehender Systemlösungen mit. Gute Englischkenntnisse sind wünschenswert.

## **Leiter technische Koordination**

Sie sollten über eine Ausbildung und/oder Berufserfahrung in der Elektronik, Medientechnik oder Radio- und Fernsehtechnik verfügen sowie bereits Führungserfahrung gesammelt haben.

Nach einer Einarbeitungsphase gehört zu Ihrem Aufgabengebiet die Leitung des technischen Bereichs, d. h. neben der Werkstattorganisation u. a. auch die interne Arbeits- und die externe Einsatzplanung, die Sicherstellung der Einhaltung technischer Vorschriften sowie die Prozessoptimierung. Gute PC-Kenntnisse setzen wir ebenso voraus wie die Bereitschaft zu Reisen.

## **Mitarbeiter/in Finanzbuchhaltung**

**(für einen befristeten Zeitraum von 6-12 Monaten)**

Sie verfügen über eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung, EDV-Kenntnisse und mehrjährige Erfahrung in der Finanzbuchhaltung eines produzierenden Unternehmens.

Im Rahmen der buchhalterischen Trennung unserer Unternehmen wird Ihr Aufgabenschwerpunkt auf der Erfassung und Kontierung von allen in der Finanzbuchhaltung üblichen Belegen sowie der Erstellung von Rechnungen und sonstigen Belegen zur Verrechnung zwischen den Gesellschaften liegen. Des Weiteren erstellen Sie die zu diesen Arbeiten erforderlichen Dokumentationen und sonstigen Nachweise.

Wir sprechen Personen an, die sich in einem dynamischen Umfeld wohl fühlen und über eine durchsetzungsstarke Persönlichkeit verfügen. Wir bieten neben einem interessanten und zukunftsorientierten Arbeitsumfeld eine berufliche Perspektive in einem jungen Team.

Bitte richten Sie Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen einschließlich Einkommensvorstellungen an

**KS Systemtechnik GmbH  
c/o bpd.systemtechnik GmbH  
Industriestraße 16, 76344 Eggenstein  
z. Hd. Herrn Jens-M. Rossel**

## Ihr Start in eine neue Zukunft

Als global agierender Dieselmotorenhersteller gehört IVECO MOTORS zum IVECO Konzern.

In verschiedenen europäischen Forschungszentren und Motorenwerken entwickeln und produzieren wir Motoren für den Antrieb von Bau-, Land-, Forst-,

Kommunalfahrzeugen und Stromaggregaten sowie Motoren für die Schifffahrt und für Schienenfahrzeuge.

Mit einer Jahresproduktion von 440.000 Dieselmotoren, zählen wir weltweit zu den führenden Herstellern von Dieselmotoren.

Für **IVECO MOTORS Deutschland**, mit Sitz in Neckarsulm, suchen wir zum nächstmöglichen Termin eine/n

## Verkaufsingenieur/-in

Sie sind verantwortlich für die Betreuung der bestehenden Kundenpotentiale und die Neukundengewinnung in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Dazu gehört die Ausarbeitung von Angeboten, Verkaufsunterlagen, Markt- und Wettbewerbsanalysen, von Vorschlägen für verkaufsfördernde Maßnahmen sowie die Abwicklung und terminliche Überwachung der Kundenaufträge.

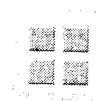
**Diese Aufgabe erfordert eine hohe Außendiensttätigkeit** und ist eine Herausforderung für Maschinenbauingenieure oder Techniker, die über Erfahrungen in der Antriebstechnik, vor allem natürlich im Motorenbereich verfügen. Sie haben englische, idealerweise italienische

Sprachkenntnisse sowie PC-Erfahrungen. Als kontakstarke, kreative und selbstsichere Persönlichkeit sind Sie mit Engagement bei der Sache und bringen Flexibilität sowie die nötige Mobilität mit. Diese Aufgabe gibt auch Absolventen die Chance großzügiger Entwicklungsmöglichkeiten.

Wenn Sie diese Position in einem internationalen Unternehmen interessiert, senden Sie bitte Ihre vollständige Bewerbung mit Entgeltvorstellung an Frau Thiel.

**IVECO MOTORS Deutschland**  
**Heiner-Fleischmann-Straße 9**  
**74172 Neckarsulm**

# IVECO MOTORS


**RUTRONIK**

E U R O P E

Rutronik ist einer der bedeutendsten Distributoren für elektronische Bauelemente mit besten Erfolgsvoraussetzungen für die Zukunft. Über 1.100 Mitarbeiter, Niederlassungen in ganz Europa, hohe Dynamik und ehrgeizige Ziele - Fakten, die Ihnen ein zukunftsorientiertes Umfeld garantieren.



Wir verstärken unser Büro in Dortmund:

## Vertriebsingenieur m/w

im Außendienst

Kennen Sie sich aus in der Distributions-Branche? Fühlen Sie sich im Vertrieb genauso zu Hause wie in der Welt der Elektronik? Sind Sie ein „Vollblut“-Verkäufer und können Sie hierbei auf ein solides Bauelementewissen zurückgreifen? Beherrschen Sie die Arbeitstechniken und strategischen Werkzeuge eines Vertriebsprofis von A-Z?

Wir bieten Ihnen eine attraktive Perspektive:

Sie betreuen einen bestehenden Kundenkreis im Großraum Dortmund. Durch Ihre strategische Kundenplanung und den gezielten Aufbau von Neukunden optimieren Sie die Struktur Ihres Vertriebsgebietes. Ihr eigenes Vertriebsteam und unsere technischen Spezialisten vor Ort und in der Zentrale bei Pforzheim stehen Ihnen hierbei zur Seite.

Interessiert? Auf Sie wartet ein international wachsendes Unternehmen mit einer hervorragenden Marktposition, einem attraktiven Vergütungssystem und ausgezeichneten Entwicklungsmöglichkeiten. Engagierten Nachwuchskräften oder Quereinsteigern bieten wir gerne auch Einstiegsmöglichkeiten über unser Traineeprogramm.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung. Bitte teilen Sie uns darin auch Ihre Gehaltsvorstellung und Ihren Eintrittstermin mit. Für weitere Informationen steht Ihnen Frau Christina Gruber unter Tel.-Nr. 07231 801-207 oder E-Mail: [rutronik-careers@rutronik.com](mailto:rutronik-careers@rutronik.com) gerne zur Verfügung.

**Überzeugen  
durch Leistung**

**RUTRONIK · Elektronische Bauelemente GmbH**  
 Industriestraße 2 · 75228 Ispringen/Pforzheim  
 Tel. +49 7231 801-0 · [rutronik-careers@rutronik.com](mailto:rutronik-careers@rutronik.com)

# Als erfolgreicher Partner



- der Luftfahrtindustrie
- des Automobil- und Fahrzeugbaus
- des Diesel- und Gasmotorenbaus
- des Strömungsmaschinenbaus
- des Maschinen- und Anlagenbaus

wollen wir expandieren, unsere Mannschaft verstärken und unseren Kunden mit noch mehr Leistung und technologischen Perspektiven zur Seite stehen.

Das ist der Anspruch, mit dem wir uns als **Entwickler und Hersteller von thermischen und thermoakustischen Hochtemperatur-Dämmsystemen** als Marktführer positioniert haben.

Sie interessieren sich für solche Technologien?

Sie wollen an vorderster Front des technischen Fortschritts die Standards von morgen mitentwickeln?

Dann kommen Sie zu uns an Bord und gehen mit uns weiter auf Erfolgskurs als:

## Vertriebsingenieur(in)

mit den **Aufgaben:**

Kundenakquise (Kundenstamm: Europa und USA),  
Kalkulation, Angebotserstellungen und Projektbetreuungen

und einem **Aufgabenbereich:**

Intensive Betreuung eines bestehenden Kundenstamms sowie die Akquisition von Neukunden.

Darüber hinaus betreuen Sie die von Ihnen akquirierten Aufträge verantwortlich bis zur Auftragsabwicklung. Eine enge Zusammenarbeit mit den Bereichen Entwicklung, Konstruktion und Produktion geben Ihnen einen fundierten Hintergrund.

**Wir erwarten...**

...ein abgeschlossenes Studium als Diplom-Ingenieur der Fachrichtung Thermodynamik oder Maschinenbau. Neben kfm. Kenntnissen sollten Sie möglichst Berufserfahrung und Kenntnisse in der Verhandlungsführung mitbringen. Gute Sprachkenntnisse in Englisch sind zur Bearbeitung des internationalen Marktes erforderlich.

Ebenso eine zielstrebige, strukturierte und eigenverantwortliche Arbeitsweise.

**Wir bieten...**

...hochinteressante Aufgabenfelder, ein motiviertes Team, ein gutes Betriebsklima, ein hohes Maß an Eigenverantwortung, modernste Arbeitsmittel, sehr gute Entwicklungsmöglichkeiten, ein vielfältiges und interessantes Aufgabenspektrum und eine hohe Dynamik in unseren spannenden Marktsegmenten.

**Fühlen Sie sich angesprochen?**

Dann senden Sie bitte Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen mit Angabe Ihrer Einkommensvorstellung und dem frühesten Eintrittstermin an

**G+H ISOLITE GmbH**  
z. Hd. Herrn Winfried Schneeberger  
Industriestraße 125  
67063 Ludwigshafen

Telefon: ++49 (0) 621/6903-144  
Telefax: ++49 (0) 621/6903-134  
E-Mail: winfried.schneeberger@guh-isolite.de



Die **WILLY VOGEL AKTIENGESELLSCHAFT** ist eine international erfolgreiche Maschinenbau AG und gehört zum weltweit operierenden **SKF-Konzern**. In zwei Werken in Deutschland sowie Tochtergesellschaften in Europa, Asien und den USA fertigen wir automatische Systeme der Zentralschmiertechnik für den Maschinen-, Anlagen- und Nutzfahrzeugbau. Technische Kompetenz, hohe Qualität und ausgeprägte Kundenorientierung haben uns seit Jahrzehnten die Weltmarktführerschaft gesichert.

Für unser Werk in Hockenheim suchen wir einen erfahrenen

## **Vertriebsingenieur (m/w)**

der in einem hochqualifizierten Team an der weltweiten Vermarktung unserer Systeme der Nutzfahrzeugschmierung tatkräftig mitwirkt und die Geschäftsbeziehungen zu unseren Industriekunden im In- und Ausland weiter ausbaut.

Sie betreuen Hersteller aus der Baumaschinen-, Landmaschinen- und Sonderfahrzeugindustrie. Dabei arbeiten Sie mit unseren internationalen Vertretungen eng zusammen. Zu den Aufgaben gehören weiterhin die Präsentation unserer Systeme, die Beratung und Schulung von Kunden und Vertriebspartnern sowie die Erarbeitung von technischen Angeboten und die selbstständige Betreuung von Projekten.

Sie haben nach einem abgeschlossenen Studium der Fachrichtung Maschinenbau oder Fahrzeugbau oder vergleichbarer praktischer Erfahrung im internationalen Vertrieb technischer Produkte – idealerweise der Nutzfahrzeugindustrie oder einem Zulieferer – gearbeitet.

Sichere Englischkenntnisse, ein überzeugendes Auftreten, Verhandlungsgeschick, Führungstalent und die Bereitschaft zu weltweiten Dienstreisen sind unbedingt erforderlich.

Wir bieten Ihnen eine anspruchsvolle Aufgabe mit erheblichen Freiräumen und einem hohen Maß an Selbstständigkeit sowie eine Dotierung, die Leistung in besonderem Umfang honoriert.

Bitte senden Sie Ihre vollständige Bewerbung mit Angaben zur frühesten Verfügbarkeit und Einkommensvorstellung an die von uns beauftragte Rödiger & Rödiger Personalberatung oHG, Wallotstraße 8, 14193 Berlin, Telefon (0 30) 8 93 66 80, [post@roediger.de](mailto:post@roediger.de)

*Rödiger & Rödiger*

PERSONALBERATUNG

---

Wir sind Hersteller & Händler von Industriekomponenten/  
Industrieanlagen für die nachhaltige Umwelttechnik mit  
Sitz in Fussach/Österreich und suchen zur Verstärkung  
unseres Teams einen



## Vertriebsingenieur

### Wenn Sie

- > im Alter von 27-45 Jahren und eine kommunikative und kontaktfreudige Persönlichkeit sind
- > Erfahrung im Vertrieb von Industriekomponenten und der Betreuung von Key Accounts haben
- > neue Marketingstrategien in neuen Märkten durchsetzen können
- > über strategisches, konzeptionelles Denken und technischen Background verfügen
- > Reisebereitschaft mitbringen und über verlässlichere Englischkenntnisse verfügen (2. Fremdsprache, z.B. Spanisch von Vorteil), dann möchten wir Sie gerne kennenlernen

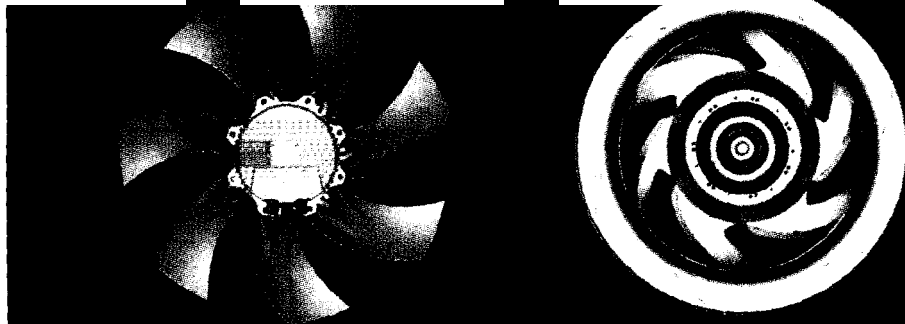
### Wir bieten

- > einen vielseitigen Aufgabenbereich im internationalen Vertrieb
- > Mitwirken bei der Entwicklung und Markteinführung von innovativen Produkten
- > Permanente fachliche Weiterentwicklung
- > Neutrales Firmenfahrzeug für Geschäfts- und Privatnutzung
- > Interessantes Fixum mit überdurchschnittlicher Erfolgsbeteiligung

### Interessant?

Dann freuen wir uns über Ihre kompletten Bewerbungsunterlagen (inkl. Foto)

**Bilgeri ENVIRONTEC GmbH, Schilfweg 1, A - 6972 Fussach**  
**www.environtec.at · E-Mail: w.bilgeri@environtec.at**



Für manche nur ein Ventilator – für uns die ganze Welt!

## VERTRIEBSINGENIEUR [M/W]

### AUßENDIENST

Für den Raum **OSNABRÜCK – BIELEFELD – HANNOVER** suchen wir eine/n qualifizierte/n **VERTRIEBSINGENIEUR/IN AUßENDIENST**.

Sie sind zuständig für den Verkauf von technisch hochwertigen Produkten. Die Betreuung und Zusammenarbeit mit unseren langjährigen Kunden ist ebenso wichtig wie die Gewinnung von neuen Kunden. Weiterhin wirken Sie mit bei der Einführung von neuen Produkten im Markt. Im Rahmen eines 1-2 jährigen Trainee-Programms werden Sie für Ihre umfangreiche und anspruchsvolle Tätigkeit im Außendienst vorbereitet. Dabei werden Sie in sämtlichen kaufmännischen und technischen Fachabteilungen in der Firmenzentrale in Muldingen und bei unseren Tochterunternehmen mitarbeiten, um von der Basis her die Betriebsstruktur und die Firmen- und Vertriebsphilosophie kennenzulernen.

Was erwarten wir von Ihnen? Sie verfügen über ein abgeschlossenes Ingenieurstudium der Fachrichtung Elektro-/ Elektronik- oder Feinwerktechnik. Kommunikationsfähigkeit, sicheres Auftreten, Verhandlungsgeschick und Engagement runden Ihr Persönlichkeitsprofil ab und sind wichtige Voraussetzungen für eine erfolgreiche Tätigkeit.

Wir bieten Ihnen ein leistungsgerechtes Gehalt und sehr gute Sozialleistungen. Während Ihrer Einarbeitungszeit erhalten Sie ein Festgehalt; im Außendienst setzen sich Ihre Bezüge aus einem Grundgehalt und einer Provision zusammen. Selbstverständlich steht Ihnen für Ihre Reisetätigkeit (auch zur privaten Nutzung) ein Dienstwagen zur Verfügung.

Über Ihre Bewerbung, auch von Berufsanfängern/innen, freuen wir uns.

Für Vorabinformationen steht Ihnen unser Personalleiter Hans-Dieter Müller unter der Telefon-Nr. +49 (0) 79 38 / 81-245 gerne zur Verfügung. Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen senden Sie bitte an

ebm-papst Muldingen GmbH & Co. KG · Bachmühle 2 · D-74673 Muldingen  
Phone +49 (0) 79 38 / 81-245 · Fax +49 (0) 79 38 / 81-319  
hans-dieter.mueller@de.ebmpapst.com · www.ebmpapst.com

*Die Welt der Lüfter- und Antriebstechnik ist die Welt von ebm-papst. Mit einem einzigartig umfassenden Produktprogramm an Motoren und Ventilatoren sind wir weltmarktführend und bieten Lösungen für die unterschiedlichsten Branchen – beispielsweise für Luft-, Klima- und Kältetechnik, Automobile, Haushaltsgeräte, Industrieanlagen, Computer und Telekommunikation. Unser Anspruch ist es, vorbildliche Leistungen zu erbringen und in Qualität und Innovation Maßstäbe zu setzen. Über 8.600 Mitarbeiter in Deutschland und in aller Welt setzen sich täglich dafür ein ... mit Begeisterung und Leidenschaft, die wir gerne auch mit Ihnen teilen!*

**ebmpapst**

# IMACO

Als Vertriebsgesellschaft für hochwertige mechanische Komponenten und Baugruppen suchen wir zur Verstärkung unseres Außendienstes für die Bereiche NRW und Niedersachsen eine(n) versierte(n)

## **Dipl.-Ingenieur(in) oder Techniker(in)**

Fachrichtung Maschinenbau. Sie sollten ein sicheres Auftreten und entsprechende Erfahrungen aus den Bereichen hochwertiger Dreh- und Frästeile sowie der Blechbearbeitung mitbringen.

Bitte nur schriftliche Bewerbungen an unser Personalbüro:

**IMACO GmbH · Schillerstraße 44 · 33609 Bielefeld**

37451201\_000306

**Vertriebsingenieure (w/m)**

Wir sind ein Maschinenbauunternehmen mit 1100 Mitarbeitern und beliefern weltweit Großwäschereien mit der kompletten Welt industrieller Wäschereitechnik. Unser Produktionsprogramm an automatisierten Aggregaten und Systemen ist lückenlos – von Waschstraßen über Flachwäsche- und Formteilstraßen, Handhabungsrobotern bis zu automatischer Sortiertechnik.



Wir freuen uns auf Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen mit Angabe des frühestmöglichen Eintrittstermins.

Für Rückfragen steht Ihnen gern Herr Dieter Kirstein unter der Telefonnummer 057 33 / 12-274 zur Verfügung.

Wir wachsen weiter – in den etablierten Märkten Europas und Nordamerikas, wie in den neuen Märkten Russland, Asien, Naher Osten, usw.

Unsere neuen Mitarbeiter haben die Aufgabe, automatische Systeme bedarfsgerecht zu entwerfen. Sie werden unsere Landesvertretungen begleiten und unterstützen, Kundenberatungen durchführen, sowie Projektofferten und Planungen erstellen. Nach erfolgreicher Einarbeitung wird Ihnen dann Länderverantwortung übertragen.

Für die erfolgreiche Bewältigung der gestellten Aufgaben sind ein abgeschlossenes Ingenieurstudium, Kontaktfähigkeit, Flexibilität und Bereitschaft zur Reisetätigkeit erforderlich. Weitere Voraussetzungen sind kaufmännisches Grundwissen sowie verhandlungssichere, englische Sprachkenntnisse.

Erfahrungen in den Bereichen Materialfluss und Fördertechnik sind von Vorteil.

**Kannegiesser®**  
TECHNIKPARTNER DER WÄSCHEREI

**Herbert Kannegiesser GmbH**  
Kannegiesserring · 32602 Vlotho  
Tel.: 057 33 / 12-0  
Fax: 057 33 / 12-2 23  
E-mail: [bps@kannegiesser.de](mailto:bps@kannegiesser.de)  
[www.kannegiesser.de](http://www.kannegiesser.de)

Wir stellen Sondermaschinen und Anlagen für die Schokoladen- und Süßwarenindustrie her.  
Mit unserem Lieferprogramm sind wir weltweit Marktführer.

Für unsere Vertriebsabteilung suchen wir einen einsatzfreudigen

## **Dipl.-Ing. Maschinenbau/Elektrotechnik (m/w) als regionalen Verkaufsleiter**

Nach erfolgreicher Einarbeitung betreuen Sie eigenverantwortlich ein internationales Verkaufsgebiet.  
Verhandlungssicheres Englisch sowie gute Kenntnisse einer zweiten Fremdsprache sollten vorhanden sein.

Ebenfalls suchen wir einen

## **Vertriebsmitarbeiter (m/w) für den Innendienst**

Neben einer kaufmännischen Ausbildung, Englisch in Wort und Schrift und einer zweiten Fremdsprache, ist ein gutes technisches Verständnis für diese Position eine Voraussetzung.

Wir bieten Ihnen einen interessanten, sicheren und abwechslungsreichen Arbeitsplatz in einem zukunftsorientierten Unternehmen.

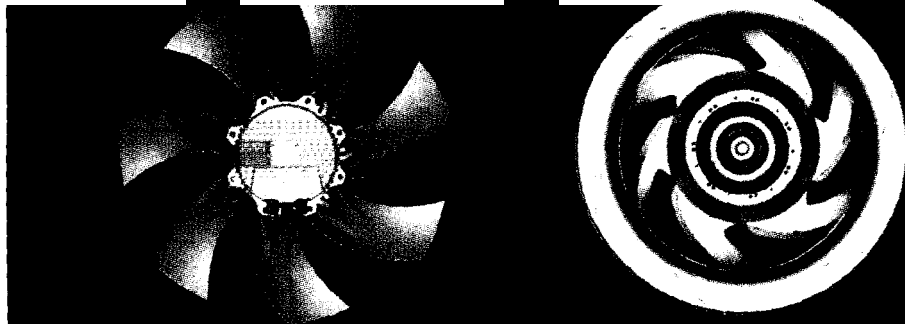
Ihre kompletten Bewerbungsunterlagen richten Sie bitte an die Personalabteilung.

# **SOLLICH**



Sollich KG  
Spezialmaschinenfabrik  
Siemensstrasse 17-23  
32105 Bad Salzuflen

Telefon: (0 52 22) 9 50-0  
internet: [www.sollich.com](http://www.sollich.com)



Für manche nur ein Ventilator – für uns die ganze Welt!

## VERTRIEBSINGENIEUR [M/W]

### AUßENDIENST

Für den Raum **OSNABRÜCK – BIELEFELD – HANNOVER** suchen wir eine/n qualifizierte/n **VERTRIEBSINGENIEUR/IN AUßENDIENST**.

Sie sind zuständig für den Verkauf von technisch hochwertigen Produkten. Die Betreuung und Zusammenarbeit mit unseren langjährigen Kunden ist ebenso wichtig wie die Gewinnung von neuen Kunden. Weiterhin wirken Sie mit bei der Einführung von neuen Produkten im Markt. Im Rahmen eines 1-2 jährigen Trainee-Programms werden Sie für Ihre umfangreiche und anspruchsvolle Tätigkeit im Außendienst vorbereitet. Dabei werden Sie in sämtlichen kaufmännischen und technischen Fachabteilungen in der Firmenzentrale in Muldingen und bei unseren Tochterunternehmen mitarbeiten, um von der Basis her die Betriebsstruktur und die Firmen- und Vertriebsphilosophie kennenzulernen.

Was erwarten wir von Ihnen? Sie verfügen über ein abgeschlossenes Ingenieurstudium der Fachrichtung Elektro-/ Elektronik- oder Feinwerktechnik. Kommunikationsfähigkeit, sicheres Auftreten, Verhandlungsgeschick und Engagement runden Ihr Persönlichkeitsprofil ab und sind wichtige Voraussetzungen für eine erfolgreiche Tätigkeit.

Wir bieten Ihnen ein leistungsgerechtes Gehalt und sehr gute Sozialleistungen. Während Ihrer Einarbeitungszeit erhalten Sie ein Festgehalt; im Außendienst setzen sich Ihre Bezüge aus einem Grundgehalt und einer Provision zusammen. Selbstverständlich steht Ihnen für Ihre Reisetätigkeit (auch zur privaten Nutzung) ein Dienstwagen zur Verfügung.

Über Ihre Bewerbung, auch von Berufsanfängern/innen, freuen wir uns.

Für Vorabinformationen steht Ihnen unser Personalleiter Hans-Dieter Müller unter der Telefon-Nr. +49 (0) 79 38 / 81-245 gerne zur Verfügung. Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen senden Sie bitte an

ebm-papst Muldingen GmbH & Co. KG · Bachmühle 2 · D-74673 Muldingen  
Phone +49 (0) 79 38 / 81-245 · Fax +49 (0) 79 38 / 81-319  
hans-dieter.mueller@de.ebmpapst.com · www.ebmpapst.com

*Die Welt der Lüfter- und Antriebstechnik ist die Welt von ebm-papst. Mit einem einzigartig umfassenden Produktprogramm an Motoren und Ventilatoren sind wir weltmarktführend und bieten Lösungen für die unterschiedlichsten Branchen – beispielsweise für Luft-, Klima- und Kältetechnik, Automobile, Haushaltsgeräte, Industrieanlagen, Computer und Telekommunikation. Unser Anspruch ist es, vorbildliche Leistungen zu erbringen und in Qualität und Innovation Maßstäbe zu setzen. Über 8.600 Mitarbeiter in Deutschland und in aller Welt setzen sich täglich dafür ein ... mit Begeisterung und Leidenschaft, die wir gerne auch mit Ihnen teilen!*

**ebmpapst**

Zur weiteren Optimierung unserer internationalen Vertriebs- und Einkaufsaktivitäten suchen wir zum nächstmöglichen Termin einen

### **Technischen Einkäufer (m/w)**

**für den Strategischen Einkauf und die Einkaufsleitung**

und einen

### **Vertriebsingenieur/-techniker (m/w)**

**für die Kundenbetreuung und Anwendungstechnik**

Die ausführlichen Stellenbeschreibungen und unsere Anforderungsprofile finden Sie auf unserer Homepage: [www.sera-web.de](http://www.sera-web.de)

**Seybert & Rahier GmbH + Co. Betriebs-KG, 34376 Immenhausen**



sera

