

Unser Kunde entwickelt Software, Tools und Lösungen zur optischen und physischen Simulation, deren Technologie sich auf die Physik von Licht und Materialoberfläche stützt und die Konzeption sowie realistische Sichtbarmachung von 3D-Prototypen in der Virtuellen Realität (VR) ermöglicht. Zur realitätsnahen Darstellung von Ansätzen bei Ästhetik und Design, Qualität und Ergonomie, liefern diese Simulationstechnologien zuverlässige Hilfe für die Entscheidungsfindung während der Produktentwicklung und werden von Ingenieuren, Designern, Hochschuldozenten sowie Teams in Marketing und Produktion genutzt.

Das 1989 gegründete Unternehmen ist weltweit an 10 Standorten vertreten und agiert hauptsächlich in der Automobilindustrie (70 % des Umsatzes), jedoch auch in anderen Industriebereichen wie Luft- und Raumfahrt, Elektronik, Beleuchtungs- und Bauindustrie. Mit seinen 170 Mitarbeitern erzielt es einen Umsatz von ca. 25 M€, davon rund 90 % auf internationaler Ebene. In Deutschland ist die Firma im Raum Stuttgart und München angesiedelt und beschäftigt dort 10 Mitarbeiter.

Für den Support der deutschen und europäischen Vertriebsaktivitäten sucht das Unternehmen einen

### Vertriebsingenieur (w/m)

#### Ihre Aufgaben:

- Kundenbetreuung sowie Neukundenakquise
- Umsatzgenerierung bei ausgewählten Kunden
- Entwicklung eines umfassenden Know-hows über die gesamten Produkte
- Teilnahme an diversen Vertriebsveranstaltungen wie Messen, Seminaren, etc.
- Aufbau einer breiten Kontakt- und Kundenbasis in der Vertriebsregion
- Identifizierung zusätzlicher Absatzmöglichkeiten außerhalb der traditionellen Kanäle
- Einbringen von Verbesserungsvorschlägen für Vertriebsansätze, Prozesse und Systeme

#### Ihr Profil:

- Wir suchen eine/en dynamische/n, selbstständig arbeitende/n, motivierte/n Mitarbeiter/in, die/der Lust und Freude an dieser verantwortungsvollen Aufgabe hat
- Technische Ausbildung mit operativer Erfahrung in den vorstehenden oder ähnlichen Produkt- und Software-Bereichen wie z.B. optische Messtechnik bzw. in einem ähnlichen Umfeld, sowie im Vertrieb und / oder Kunden-Support
- Gute Englischkenntnisse; zusätzliche Französischkenntnisse sind von Vorteil, aber nicht zwingend notwendig
- Regelmäßige Reisebereitschaft im Gebiet
- Zielorientiert

Die Position ist im Raum Stuttgart oder München oder aber im Homeoffice in Deutschland zu besetzen.

Wenn Sie an dieser herausfordernden Aufgabe interessiert sind, freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme per E-Mail unter der Referenz. **DF LED**.

### IMS International Management Services Monsieur Jan-Philip Caulier

#### Paris

18, rue de la Barre  
F-95880 Enghien-les-Bains  
France (+33) 01 34 17 30 85

jpc@ims-mgt.com  
www.ims-mgt.com  
Mobile (+33) 06 13 07 06 24

#### Freiburg

Im Grossacker 8  
D-79252 Stegen  
Deutschland (+49) 07661 6298769

---

#### DISCLAIMER

This profile has been prepared on the basis of information collected from the company herein described. IMS declines all responsibility and make no commitment as to the exactitude and exhaustive nature of the information. Anyone who receives this document recognizes that IMS and the company herein described cannot be held responsible for any inaccuracy or omission, which might be revealed.