



## Sales Manager (m/w/d) –

### Marktentwicklung Integratoren & OEMs

78582 Balgheim (DE) | Präsenz am Standort | ca. 50 % Außendienst deutschlandweit

mta robotics ist ein global führender Anbieter von Löt- und Dosierlösungen mit Hauptsitz in der Schweiz. Unsere High-Tech-Anlagen und Komponenten tragen weltweit dazu bei, komplexe industrielle Prozesse zur Fertigung elektronischer und mechanischer Bauteile zu automatisieren und qualitativ zu verbessern.

Für den Aufbau und die Weiterentwicklung unserer Marktpräsenz in Deutschland suchen wir einen **technisch versierten Vertriebsprofi**, der über ein etabliertes Netzwerk zu Systemintegratoren, Sondermaschinenbauern und OEMs (Serienmaschinenherstellern) verfügt.

#### Deine Mission

Du entwickelst den deutschen Markt gezielt im Bereich Integratoren & OEMs und positionierst mta robotics frühzeitig in deren Maschinen- und Automatisierungsprojekten.

Der Fokus liegt klar auf

- Auf- und Ausbau strategischer Partnerschaften mit Systemintegratoren, Sondermaschinenbauern und OEMs
- Aktive Neukundengewinnung im Bereich Automation & Maschinenbau
- Entwicklung von Kunden mit hohem Potenzial zu Key Accounts
- Technische Beratung und Begleitung von Kundenprojekten von der Idee bis zum Serienprojekt
- Positionierung unserer Löt- und Dosierlösungen bei Entscheidern und Entwicklungsteams
- Verantwortung für Umsatz, Pipeline und nachhaltiges Wachstum in Deutschland

#### Wen suchen wir

Du bist kein klassischer „Account Manager“, sondern ein **echter Business Developer** mit Zugang zur Branche.

#### Was bringst du mit

- Mehrjährige Erfahrung im technischen Vertrieb im Maschinenbau oder der Industrieautomation
- Ein tragfähiges Netzwerk zu Systemintegratoren, Sondermaschinenbauern, OEMs in Deutschland
- Erfahrung im Vertrieb erklärungsbedürftiger technischer Lösungen oder Komponenten
- Hunter-Mentalität kombiniert mit strategischem Verständnis
- Verhandlungssicherheit und professionelles Auftreten auf allen Ebenen
- Muttersprache Deutsch und sehr gute Englischkenntnisse

#### Warum mta robotics?

- Hoher Gestaltungsspielraum mit direkter Wirkung auf den Marktausbau
- Direkte Berichtslinie an den Geschäftsführer der deutschen Niederlassung
- Technologisch führendes internationales Umfeld in der industriellen Automation
- Unternehmerisches Umfeld mit kurzen Entscheidungswegen und hoher Eigenverantwortung
- Attraktives Vergütungspaket mit leistungsorientierter Komponente und Firmenwagen zur privaten Nutzung

#### Klingt nach deinem nächsten Schritt?

Dann sende deine Bewerbung an: [ske@mtarobotics.com](mailto:ske@mtarobotics.com)

#SalesManager #TechnicalSales #OEM #Systemintegrator #Automation #Maschinenbau #B2BVertrieb #BusinessDevelopment #IndustrialAutomation #Sondermaschinenbau #KeyAccount #EngineeringSales #VertriebDeutschland #NowHiring #Karrierechance