



NIKKEN Kosakusho Europe Ltd ist Teil der NIKKEN Kosakusho Works Ltd, einem weltweit tätigen japanischen Hersteller von CNC-Rundtischen, Werkzeughaltern und Voreinstellgeräten für Werkzeugmaschinen im Werkzeug- und Maschinenbau und anderen metallverarbeitenden Industrien.

**Unsere Mitarbeiter sind der Mittelpunkt unseres Unternehmens.**

Wir sind leidenschaftliche Entwickler und Enthusiasten, und alles was wir tun ist darauf ausgerichtet, unsere weltweit führende Position im Bereich hochwertiger Präzisionsprodukte auszubauen und zu erhalten. Wir sind ein zukunftsorientiertes und ehrgeiziges Unternehmen, das sich ständig weiterentwickelt, wächst und sich an die Bedürfnisse der Branche anpasst.

Zur Verstärkung unseres kundenorientierten Teams suchen wir ab sofort:

Technischer Vertriebsingenieur (m/w/d) für CNC-Werkzeuge, Rundtische für folgende Vertriebsgebiete:

- **Region Baden-Württemberg**
- **Region Mitte/Ost**
- **Region Nord/West**
- **Region Bayern**

**Die Aufgaben:**

- Betreuung und Beratung unserer Bestandskunden in Ihrem Gebiet.
- Akquise von Neukunden für die NIKKEN Produktpalette.
- Anwendungsberatung für maßgeschneiderte Lösungen mit Unterstützung durch das technische Team.
- Organisation und Durchführung von Verkaufs- und Technikerschulungen.
- Aufrechterhaltung einer ausgezeichneten Kundenbetreuung durch regelmäßigen After-Sales-Kontakt mit bestehenden Kunden.
- Erstellung von Angeboten und Verfolgung.
- Präsentation der einzelnen Marken auf Fachmessen.

**Kenntnisse / Erfahrungen:**

- Abgeschlossene technische Berufsausbildung in der Metallzerspanung.
- Vertiefte praktische Kenntnisse in der CNC-Bearbeitung.
- Erfahrungen im Vertrieb sind wünschenswert, aber nicht zwingend erforderlich, eine umfassende Einarbeitung ist gewährleistet.
- Selbstständige und unternehmerische Denk- und Arbeitsweise sowie kundenorientiertes Verhalten.
- Kontaktfreudigkeit, Kommunikationsstärke und sicheres Auftreten gegenüber dem Kunden.
- Gute Organisation und die Fähigkeit, Prioritäten für das eigene Arbeitspensum zu setzen.
- Fließende Deutsch sowie gute bzw. ausbaufähige Englischkenntnisse.



- Reisebereitschaft.
- Wohnsitz im Verkaufsgebiet.
- MS-Office-Kenntnisse.
- Erfahrung im Umgang mit CRM-Datenbanken oder gleichwertigen Systemen ist wünschenswert.

**Was wir bieten:**

- Leistungsabhängige Vergütung plus Provision (Zielverdienst von 90.000 Euro)
- Umfassende Produktschulung und kontinuierliche berufliche Weiterentwicklung.
- Urlaubstage.
- Firmenwagen der Mittelklasse, auch zur privaten Nutzung.
- Firmenkreditkarte.
- Mobiltelefon.
- Laptop und Drucker.

Als gesundes mittelständisches Unternehmen mit einem weltweiten Kundenstamm sehen wir uns sicher und erfolgreich aufgestellt - ideal für eine langfristige Partnerschaft.

**Interessiert?**

Wir freuen uns über die Zusendung Ihrer vollständigen Bewerbungsunterlagen inkl. Gehaltswunsch und frühestmöglichem Eintrittstermin, an [jobs@nikken.de](mailto:jobs@nikken.de).

Nikken Europe GmbH ist ein Handelsname der Nikken Europe Unternehmensgruppe.