



## **Technischer Vertrieb DACH-Region(m/w/d)**

**Arbeitsort:** Bad Wünnenberg-Haaren (Kreis Paderborn, NRW) – Kombination aus Innen- und Außendienst

**Eintrittstermin:** ab sofort/ zum nächstmöglichen Zeitpunkt

**Anstellungsart:** Unbefristete Vollzeitstelle

### **Über uns**

Die ASM Steuerungstechnik GmbH mit Sitz in Bad Wünnenberg-Haaren ist kompetenter Partner für zuverlässige Antriebs- und Steuerungstechnik für Bühnen-, Theater- und Studioanwendungen.

Unser Produktportfolio umfasst Punkt-, Prospekt- und Beleuchtungszüge sowie Steuerung. Entwicklung und Produktion erfolgen an unserem Unternehmenssitz in Deutschland, von wo aus wir Kunden weltweit beliefern.

Zahlreiche Patente und Spezialisierungen auf Systemlösungen in der Bühnentechnik spiegeln unsere Philosophie wider: Qualität – Made in Germany.

### **Ihre Aufgaben**

- Bestehende Kundenbeziehungen pflegen: System Integratoren, Planungsbüros und Endkunden
- Neue Geschäftsmöglichkeiten in der DACH- Region entwickeln
- Technische Kundenberatung und Projektbetreuung
- Entwicklung und Umsetzung zielgerichteter Vertriebskonzepte
- Marktanalysen und Identifikation neuer Zielmärkte
- Betreuung und Ausbau unseres Partnernetzwerks
- Teilnahme an Messen und Veranstaltungen (national & international)
- Enge Zusammenarbeit mit Entwicklung, Technik, Produktion und Marketing
- Kombination aus Innen- und Außendienst (nach Absprache)



## **Ihr Profil**

### Fachliche Qualifikation

- Abgeschlossenes Studium oder Ausbildung im technischen Bereich, z.B. Theater- und Veranstaltungstechnik, Bauingenieurwesen, Maschinenbau, Wirtschaftsingenieurwesen oder vergleichbar
- Berufserfahrung im technischen Vertrieb und im B2B-Bereich, idealerweise in der Bühnenmaschinerie oder Veranstaltungs-/Gebäudetechnik
- Erfahrung in Projektabwicklung und Angebotsbearbeitung
- Gute Kenntnisse der DACH-Märkte, sowie ein bestehendes Branchennetzwerk sind von Vorteil
- Sicherer Umgang mit MS Office, ERP- oder CRM-Systemen
- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift, gute Englischkenntnisse; weitere Sprachen von Vorteil

### Persönliche Kompetenz:

- Unternehmerisches Denken, Eigeninitiative und Belastbarkeit
- Strukturierte, lösungsorientierte Arbeitsweise
- Hohe Kundenorientierung und Teamfähigkeit
- Sehr gute kommunikations-, Vertriebs-, Verhandlungs- und Präsentationsfähigkeiten
- Technische Interesse und die Fähigkeit, komplexe technische Zusammenhänge verständlich zu erklären
- Reisebereitschaft innerhalb der DACH-Region
- Führerschein (PKW)

## **Unser Angebot**

- Eine vielseitige und verantwortungsvolle Tätigkeit mit Gestaltungsspielraum
- Ein motiviertes Team in einem wachsenden Unternehmen mit flachen Hierarchien
- Möglichkeit zur Weiterentwicklung innerhalb des Unternehmens
- Unbefristete Vollzeitstelle mit flexiblen Arbeitszeiten
- Moderne Arbeitsausstattung sowie ggf. Dienstwagenregelung
- Internationale Projekte und spannende Kundenkontakte
- Attraktive Vergütung
- 30 Tage Urlaub pro Jahr
- Zusatzleistungen wie Teamevents, Fahrrad-Leasing, WellPass



## **Bewerbung**

Wir freuen uns auf Ihre vollständige Bewerbung bis zum **10.10.2025** (Lebenslauf, Zeugnisse und kurzes Anschreiben) im PDF-Format per E-Mail an: [hr@asm-stage.de](mailto:hr@asm-stage.de)

Weitere Informationen: [www.asm-stage.de](http://www.asm-stage.de)

Hinweis zur Chancengleichheit: Wir begrüßen Bewerbungen unabhängig von Geschlecht, Alter, Herkunft, Religion, Behinderung oder sexueller Identität.