



Im Zuge des weltweiten Ausbaus unserer Vertriebsaktivitäten suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

Technischer Vertriebsleiter MIM (m/w/d)

- technisch - strategisch - agil

Die MIMplus Technologies GmbH & Co. KG ist ein auf innovative Fertigungsverfahren spezialisierter Zulieferer für die Medizintechnik, die Automobilindustrie, die Luft- und Raumfahrtindustrie sowie die Luxus- und Konsumgüterindustrie. Das Unternehmen mit rund 80 Mitarbeitern ist eine Tochtergesellschaft der OBE Holding GmbH mit rund 500 Mitarbeitern und weltweiten Produktions- und Vertriebsstandorten.

Unser Fokus liegt auf dem Metallpulverspritzguss und auf verschiedenen Additiven Fertigungstechnologien. Diese Verfahren ermöglichen uns die Herstellung komplexer Bauteile und Baugruppen auch in anspruchsvollsten Werkstoffen wie Titan, Inconel, Stellite oder NdFeB.

Als technologiegetriebenes Unternehmen investieren wir seit Jahren stark in die Entwicklung neuer Werkstoffe und in die Weiterentwicklung unserer Fertigungsprozesse. In der Folge konnten wir in den letzten Jahren nicht nur unsere Position als Technologieführer kontinuierlich ausbauen, sondern haben auch bedeutende Erfolge bei der Entwicklung nachhaltiger Produktlösungen erzielt.



Ihre Aufgaben:

- Verantwortung für den Ausbau bestehender und den Aufbau neuer Märkte
- Internationalisierung der Vertriebsaktivitäten
- Identifikation möglicher Anwendungen für die zum Einsatz kommenden Technologien und Werkstoffe
- eigenverantwortliche Ausarbeitung der Vertriebs- und Marketingstrategie und Abstimmung derselben mit der Geschäftsführung
- konsequente Umsetzung der Vertriebsstrategie
- Erstkontaktherstellung zu Kunden in bestehenden und neuen Geschäftsfeldern
- Leitung des Vertriebsteams

Unsere Anforderungen

- erfolgreich abgeschlossenes technisches Studium mit betriebswirtschaftlicher Zusatzqualifikation
- fundiertes technisches Verständnis für Werkstoffe und Fertigungsverfahren
- Kenntnisse im Spritzguss, Additive Manufacturing, Feinguss oder Presssintern von Vorteil
- Ebenso vorteilhaft ist Branchenwissen bspw. in der Medizintechnik, der Luft- und Raumfahrt oder der Automobilindustrie
- Erfahrung im Auf- und Ausbau von Kunden und Geschäftsfeldern
- Freude am direkten Kundenkontakt mit entsprechender Reisebereitschaft (ca. 50%)
- ergebnisorientiertes Denken und Geschick in schwierigen Verhandlungssituationen
- Führungserfahrung
- Erfolgswille, Engagement, Ausdauer und Teamfähigkeit
- Verhandlungssicheres Englisch in Wort und Schrift

Unser Angebot

- Eine unbefristete Anstellung bei einem innovativen Technologieführer
- Tätigkeit in einem spannenden Umfeld mit anspruchsvollen Kunden
- Eine Aufgabe mit großem Freiheitsgrad und direkter Berichtslinie zur Geschäftsführung
- Eine kollegiale, soziale und familienorientierte Unternehmenskultur
- Ein attraktives, leistungsorientiertes Gehalt
- Ein Firmenfahrzeug
- Modernes Büro und der Stelle entsprechende Ausstattung

Sind Sie an einer Tätigkeit bei OBE interessiert? Dann würden wir Sie gerne kennen lernen. Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen richten Sie bitte an unsere HR-Abteilung. Für erste Informationen steht Ihnen unsere Personalleiterin, Frau Christiane Lindacher (Tel. 07231-802-209) gerne zur Verfügung.