

## Vertriebsingenieur/in

Dipolo ist ein expandierendes Unternehmen mit flacher Struktur und einer informellen, flexiblen Atmosphäre. Den Menschen, die innerhalb des Unternehmens arbeiten, wird viel Raum für Eigeninitiative und Karriereentwicklung eingeräumt. Dipolo fördert die Kreativität seiner Mitarbeiter und bietet diesen kontinuierliche Weiterbildung und Kompetenzentwicklung, wobei deren persönliche Entwicklung in Bezug auf technische und/oder kommerzielle Fähigkeiten stimuliert wird.

Dipolo gehört zu einer internationalen Gruppe mit Niederlassungen in Frankreich, Deutschland, Italien und der Schweiz, die Ingenieurdienstleistungen in der Automobil-, Luft- und Raumfahrtbranche sowie in anderen fortgeschrittenen Industriezweigen anbietet. Mit einer Kombination aus Konzeptentwicklung, Design, Simulation und Testing-Dienstleistungen konzentriert sich Dipolo auf Bereiche wie Systemdynamik, Mechatronik und Hybridtechnologien. Mit Multi-Domain-Lösungen für thermisches, hydraulisches, elektrisches und mechanisches Systemverhalten befasst sich Dipolo mit technischen Herausforderungen im Zusammenhang mit intelligenter Systemgestaltung.

### Aufgaben:

- Unterstützung bei den regionalen Sales & Marketing Aufgaben
- Lokale Key Account Verantwortung für eine ausgewählte Anzahl von Konten im fokussierten Markt (deutschsprachige Länder)
- Entwicklung von Service- und Produktvorschlägen aus Gelegenheiten, die mit dem Priming generiert oder vom Marketing erhalten werden
- Unterstützung bei der Auftragseingabe und Übernahme der Prozessverantwortungen
- Suche, Entwicklung und Erweiterung neuer Geschäfts- und Marktanteile
- Erzielen und Übertreffen der vorgegebenen Gebietsbestellungen und Ertragsziele
- Verwalten, Entwickeln und Erweitern eines etablierten Kundenstamms
- Entwicklung von internen Prozessverbesserungen im Vertriebszyklus
- Teilnahme am Ermittlungsprozess, um bei der Festlegung der Kundenbedürfnisse behilflich zu sein
- Entwickeln der Geschäftsmöglichkeiten durch kreatives technisches und kommerzielles Denken
- Produkt-Demonstrationen gegenüber Kunden zur Unterstützung des Verkaufsprozesses
- Hilfe bei der Entwicklung von Demo-Datenbanken und Materialien, je nach Bedarf
- Unterstützung von Kundenproduktbewertungen durch die Organisation von Schulungen und Benchmarks
- Unterstützung von Firmenprodukten und -Dienstleistungen auf Messen und bei Präsentationen
- Pflege von Produktkenntnissen in Bezug auf Theorie, Praxis und kommerzielle Aspekte

- Teilnahme an den notwendigen Schulungen, um Demonstrationsfähigkeiten für neue Produkte zu entwickeln
- Abgabe von Feedbacks im Zusammenhang mit der Produktleistung
- Kontaktaufnahme mit Applikationsingenieuren
- Entwicklung des Verständnisses über den Vergleich von wettbewerbsfähigen Produkten
- Lieferung der notwendigen Berichterstattung, um den Fortschritt im Auge zu behalten

**Profil des Kandidaten:**

- Ingenieurstudiengang im Bereich Automotive, Mechanik, Luft- und Raumfahrt oder gleichwertige Qualifikation und/oder 2 Jahre Erfahrung im Hightech-Projektengineering und/oder im Bereich Vorverkauf und/oder technischer Verkauf
- Kenntnisse von OD/1D und Kontrollsystem-Modellierung, Tool-Optimierung, 3D-Produkten und Anwendungen und technische Kenntnisse des Marktes
- Kenntnisse über Testverfahren und Anwendungen (LMS Test.Lab, Virtual.Lab oder ähnliches)
- Fähigkeit, sich gut an eine sich schnell verändernde Umgebung anzupassen
- Starke Präsentations- und Kommunikationsfähigkeiten sind wesentlich
- Reisebereitschaft
- Fließend in Deutsch und Englisch (Kenntnisse der italienischen Sprache sind von Vorteil)

**Konditionen:**

Wir bieten neben einem attraktiven Gehalts- und Leistungspaket ein international ausgerichtetes und innovatives Hightech-Umfeld.

## Sales Engineer (m / f)

Dipolo is an expanding company with a flat structure and an informal, flexible atmosphere. People working within the company get a lot of room for initiative and career development. Dipolo fosters the creativity of its employees and provides continuous training and competence development, stimulating personal development with respect to technical and/or commercial skills.

Dipolo belongs to an international group with offices in France, Germany, Italy and Switzerland offering engineering services in the automotive, aerospace and other advanced manufacturing industries. With a combination of concept development, design, simulation and testing services, Dipolo focuses on areas like system dynamics, mechatronics and hybrid technologies. With multi-domain solutions for thermal, hydraulics, electrical and mechanical system behaviour, Dipolo addresses the engineering challenges associated with intelligent system design.

### Functions:

- Support the regional sales & marketing effort
- Local key account responsibility for a select number of accounts in the focused market (German speaking countries)
- Developing service and product proposals from opportunities generated with priming or received from marketing
- Supporting order entry and handover process responsibilities
- Prospecting, developing, and expanding new business and market share
- Achieving and exceeding the given territory bookings and revenue targets
- Managing, developing, and expanding an established customer base
- Developing internal process improvements in sales cycle
- Participate in the discovery process to assist in determining the customer needs
- Develop the deal opportunities by creative technical and commercial thinking
- Perform product demonstrations to customer in support of the sales process
- Help in the development of demonstration databases and materials as needed
- Support customer product evaluations by organizing training and benchmarks
- Support of company products and services at trade shows and presentations
- Maintain product knowledge in terms of theory, practice and commercial aspects
- Attend the necessary training to develop demonstration skills for new products
- Provide feedback related to product performance
- Liaise with application engineers
- Develop an understanding of competitive products for comparison
- Provide necessary reporting to track progress

Candidate's profile:

- Engineering degree in automotive, mechanics, aeronautics or equivalent qualification and/or 2 years of experience of hi-tech project engineering and/or pre-sales and/or technical sales
- Strong background in OD/1D and Control Systems modelling, Optimization tools, 3D products and applications and technical knowledge of the market
- Able to adapt well to fast changing environment
- Strong presentation and communication skills are essential
- Fluent in German and English (the knowledge of Italian language will be preferential)

Conditions:

We offer, besides an attractive salary and benefits package, an internationally oriented and innovative high-tech environment.