

// Über die nLine GmbH

Unser Unternehmen nLine GmbH mit Sitz in Haar bei München wurde 2023 als Tochter der Wahtari GmbH gegründet. Wir haben uns auf die Entwicklung von innovativen KI-basierten Systemen für die visuelle Qualitätssicherung spezialisiert. Unsere 360° all-in-one-Lösungen finden bei namhaften Kabel-, Draht-, Rohr-, Schlauch- und Seilherstellern Anwendung und zeichnen sich allen voran durch die hohe Genauigkeit, Versatilität sowie die schnelle, einfache Inbetriebnahme aus. Darüber hinaus legen wir großen Wert auf höchste Datensicherheit, die durch unsere eigens entwickelte Soft- und Hardware gewährleistet wird.

// Was wir Dir bieten

- Faire Gehaltsstruktur
- Flexible Arbeitszeiten im Sinne einer ausgewogenen Work-Life-Balance
- Firmenhandy und Firmenlaptop
- Übernahme aller anfallenden Reisekosten
- 30 Tage Urlaub
- Monatlich 50 € steuerfreier Sachbezug (Tankgutschein, Fitness, Deutschlandticket...)
- Vermögenswirksame Leistungen & Betriebliche Altersvorsorge
- Betriebliche Weiterbildung
- Spannende Aufgaben und Entwicklungsmöglichkeiten
- Eine besondere Unternehmenskultur mit einer Atmosphäre der Offenheit und des Vertrauens
- Kostenlose Getränke
- Firmenevents

// Deine Aufgaben

- Vertrieb der nLine Inspektionslösungen für die Kabel-, Draht- und Schlauchindustrie
- Verantwortlich für Anwendungsevaluierung und Angebotserstellung
- Aufbau und Pflege von Beziehungen zu potenziellen und bestehenden Kunden
- Transformation der Kundenwünsche in Produkthanforderungen gemeinsam mit den Entwicklungsabteilungen
- Beobachtung und Analyse der Markt-/Wettbewerbssituation und Definition von Kundenpotenzialen
- Verantwortung für den gesamten Verkaufsprozess - Verkaufsstrategie, Angebotsentwicklung und -verhandlung bis hin zum Vertragsabschluss
- Teilnahme an Fachmessen

// Dein Profil

- Vertriebserfahrung für Investitionsgüter, in den Bereichen Bildverarbeitung, Bildverarbeitungssysteme, Mess- und Sensortechnik wünschenswert
- Abgeschlossene Weiterbildung zum Techniker/Meister oder Hochschulstudium - vorzugsweise mit technischem Schwerpunkt
- Lösungs- und wertorientiertes Verkaufen und Verhandeln auf hohem Niveau
- Sie begeistern Kunden durch ihr ausgezeichnetes Argumentations- und Kommunikationsgeschick auf Deutsch und Englisch
- Beherrschung von MS Office (Word, Excel, Outlook, Power Point), sowie Kenntnisse im CRM-System wünschenswert
- weltweite Reisebereitschaft

// Interessiert?

Falls wir dein Interesse geweckt haben sollten, schicke uns gerne deine aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen an jobs@nLine.ai