

Sales Manager / Vertriebsmitarbeiter im Außendienst (m/w/d)

Bereich	RF & Microwave Solutions (Hochfrequenztechnik)
Standort	Home-Office (idealerweise Region Süd/Mitte Deutschland) mit regelmäßiger Präsenz in Berg (Hof) und Reisebereitschaft (DACH / Europa).
Unsere Mission	<p>Vernetzung von Technik und Markt</p> <p>Sie begeistern sich für Hochfrequenztechnik und verstehen es, technische Exzellenz in nachhaltige Kundenbeziehungen zu übersetzen? Dann gestalten Sie mit uns die Zukunft innovativer RF- und Microwave-Lösungen.</p>
Ihre Aufgaben	<p>Markterschließung:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aktive Akquise von Neukunden • Identifikation neuer Applikationsfelder für unsere Hochfrequenz-Produkte. <p>Beratungskompetenz:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Technische Beratung von Bestandskunden und Projektbegleitung von der ersten Spezifikation bis zum Design-In. <p>Beziehungsmanagement:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aufbau und Pflege langfristiger Partnerschaften auf Augenhöhe mit Entwicklungsabteilungen und Einkaufsentscheidern. <p>Messepräsenz:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Repräsentation des Unternehmens auf internationalen Fachmessen <p>Marktanalyse:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Beobachtung von Wettbewerb und Trends, um Impulse für unsere Inhouse-Entwicklung in Berg zu geben.
Ihr Profil	Technik-Verständnis trifft Abschlussstärke
Qualifikation	<ul style="list-style-type: none"> • Studium der Elektrotechnik, Nachrichtentechnik oder des Wirtschaftsingenieurwesens oder • vergleichbare technische Ausbildung mit ausgeprägtem kaufmännischem Fokus
Branchenkenntnis	<ul style="list-style-type: none"> • Erfahrung im Vertrieb erklärungsbedürftiger Elektronikkomponenten



	<ul style="list-style-type: none"> • Kenntnisse im Bereich RF-/HF-Technik sind ein starkes Plus
Persönlichkeit	<ul style="list-style-type: none"> • Eigenständige, strukturierte Arbeitsweise („Self-Starter“-Mentalität) • Sicheres und überzeugendes Auftreten • Verhandlungsgeschick und Abschlussorientierung • Hohe Eigenmotivation im Vertrieb
Sprachkenntnisse	Verhandlungssicheres Deutsch und Englisch (für die Zusammenarbeit innerhalb der globalen Alaris Group erforderlich)
Reisebereitschaft	<ul style="list-style-type: none"> • Freude am persönlichen Kundenkontakt • Bereitschaft zu regelmäßigen Reisen im In- und Ausland
Was wir bieten	<ul style="list-style-type: none"> • Freiraum: Viel Eigenverantwortung und die Freiheit, Ihr Verkaufsgebiet strategisch aufzubauen. • Paket: Ein attraktives Fixgehalt plus erfolgsorientierte Provision sowie ein Firmenwagen (auch zur privaten Nutzung). • Rückhalt: Ein hochqualifiziertes Engineering-Team in Berg, das Sie bei komplexen technischen Kundenfragen unterstützt. • Kultur: Die Dynamik einer globalen Gruppe gepaart mit der Agilität und den kurzen Dienstwegen eines deutschen Mittelständlers. • Equipment: Modernste IT-Ausstattung für effizientes Arbeiten aus dem Home-Office. <p>Bringen Sie unsere Signale zum Kunden!</p> <p>Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung inklusive Gehaltsvorstellung und frühestmöglichem Eintrittstermin.</p> <p>Bewerben Sie sich jetzt per E-Mail: Bewerbung@kuhne.alaris.tech</p>

Sales Manager / Field Sales Representative (m/f/d)

Area of responsibility	RF & Microwave Solutions (High Frequency Technology)
Location	Home office (ideally in southern/central Germany) with regular presence in Berg (Hof) and willingness to travel (DACH / Europe).
Our Mission	<p>Connecting Technology and Markets</p> <p>You are passionate about high-frequency technology and know-how to translate technical excellence into strong, long-term customer relationships? Then join us in shaping the future of innovative RF and microwave solutions.</p>
Responsibilities	<p><u>Market Development</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • <u>Proactive acquisition of new customers</u> • <u>Identification of new application fields for our high-frequency products.</u> <p><u>Technical Consulting & Project Support</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • <u>Providing technical consultation to existing customers</u> • <u>Supporting projects from initial specification through successful design-in</u> <p><u>Relationship Management</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • <u>Building and maintaining long-term partnerships with R&D departments and purchasing decision-makers</u> • <u>Acting as a trusted advisor and strategic partner</u> <p><u>Trade Fair Presence</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • <u>Representing the company at international trade fairs</u> <p><u>Market Analysis</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • <u>Monitoring competitors and industry trends</u> • <u>Providing valuable input for our in-house</u>
Your profile	Technical Expertise Meets Closing Strength
Qualification:	<ul style="list-style-type: none"> • Degree in Electrical Engineering, Communications Engineering, Industrial Engineering • or • Comparable technical qualification with a strong commercial focus
Industry Experience	<ul style="list-style-type: none"> • Experience in selling technically complex electronic components • Background in RF/HF technology is a strong advantage

<p>Personality</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Self-driven and structured working style • Confident communicator and presenter • Strong negotiation and closing skills • High level of self-motivation in sales
<p>Languages</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Business fluent in German and English (essential for collaboration within the global Alaris Group).
<p>Travel</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Enjoys face-to-face customer interaction • Willingness to travel within Germany and internationally
<p>Our offer</p>	<p><u>Freedom:</u> A high degree of personal responsibility and the freedom to strategically develop your sales territory.</p> <p><u>Package:</u> An attractive fixed salary plus performance-based commission and a company car (also for private use).</p> <p><u>Support:</u> A highly qualified engineering team in Berg that will assist you with complex technical customer inquiries.</p> <p><u>Culture:</u> The dynamism of a global group combined with the agility and short decision-making processes of a German medium-sized company.</p> <p><u>Equipment:</u> State-of-the-art IT equipment for efficient working from home.</p> <p>Bring our signals to the customer!</p> <p>We look forward to receiving your detailed application, including your salary expectations and earliest possible starting date.</p> <p>Apply now by email: Bewerbung@kuhne.alaris.tech</p>