



Technischer Vertrieb / Projektmanagement

Alter: Kündigungsfrist: Wohnhaft Kreis: Familienstand:	49 SOFORT Zollernalbkreis vhr.	Verantwortungsvoller Technikexperte mit Tiefgang – bereit für anspruchsvolle Aufgaben
Kernkompetenzen		Stärken nach VIA-IS (Inventar der Stärken, Universität Zürich >90%)
• Technisches Verständnis & Fachkompetenz • Kundenorientierung & Beratungskompetenz • Lösungsorientierung & Innovationsfähigkeit • Führungskompetenz & Durchsetzungsvermögen • Organisationstalent & Selbstständigkeit • Verantwortungsbewusstsein & Lernbereitschaft		• Weisheit • Urteilsvermögen • Ausdauer • Tapferkeit • Kreativität • Führungsvermögen
Persönlichkeit		
Der geprüfte Maschinenbautechniker, mit Weiterbildung zum staatlich geprüften Betriebswirt, bringt ein breit aufgestelltes technisches und betriebswirtschaftliches Fundament mit. Seine berufliche Erfahrung umfasst zentrale Bereiche wie Konstruktion, technische Entwicklung, Sondermaschinenbau, Projektmanagement und technischer Vertrieb – mit besonderem Bezug zu Automatisierungslösungen und kundenspezifischen Maschinenkonzepten. Er sucht eine Position, in der sich technische Fachlichkeit und eine strukturierte, verantwortungsbewusste Arbeitsweise sinnvoll einbringen lassen. Besonders wohl fühlt sich der Bewerber in einem Umfeld, das Raum für fachliche Tiefe, Kundenkontakt und projektbezogenes Arbeiten bietet. Auch eine führende Rolle mit ist denkbar – sofern sie zur Aufgabe und zum Team passt. Charakterlich handelt es sich um eine reflektierte, sicherheitsbewusste Persönlichkeit mit konservativem Werteverständnis. Der Bewerber arbeitet sorgfältig, beständig und mit einem ausgeprägten Sinn für Verlässlichkeit. Dabei bringt er eine ruhige, sachliche Ausstrahlung mit, gepaart mit einem feinen Sinn für Humor. Dienstreisen sind für ihn grundsätzlich unproblematisch – sofern sie gut strukturiert planbar bleiben. Seine Stärken liegen in der Kombination aus technischem Tiefgang, unternehmerischem Denken und ruhiger Umsetzungskraft. Projekte begleitet er gewissenhaft, Lösungen entwickelt er pragmatisch und kundenbezogen. In der Kommunikation überzeugt er durch Klarheit, Integrität und technische Überzeugungskraft. Der Bewerber eignet sich hervorragend für anspruchsvolle Aufgaben im technischen Vertrieb oder Projektmanagement – insbesondere dort, wo langjährige Erfahrung, Qualität und Verbindlichkeit geschätzt werden.		



Technischer Vertrieb / Projektmanagement

Erwartungen	No Go's
• Eine gute Einarbeitung • Wertschätzung und Zugehörigkeit • Eine gesunde Firmenphilosophie und ein kollegiales, offenes Miteinander • Freiheit im Denken und Raum für Eigeninitiative	• Führungskräfte ohne Führungskompetenz

Erfahrungsprofil

Technischer Vertrieb & Kundenbetreuung

- Betreuung von OEMs und Endkunden im Bereich Pressentechnologie
- Angebotsabwicklung und technische Beratung
- Ansprechpartner für komplexe Investitionsgüter
- Kundenkommunikation auf technischer Augenhöhe

Projektkoordination & Auftragsabwicklung

- Strukturierte Begleitung technischer Kundenprojekte
- Abstimmung mit internen Fachabteilungen
- Bearbeitung technischer Anforderungen und Spezifikationen
- Begleitung von Umsetzungsphasen bis zur Übergabe

Technische Konstruktion & Entwicklung

- Konstruktion von Maschinen und Anlagen im Sondermaschinenbau
- Entwicklung von Elektroantrieben und Automatisierungskomponenten
- Integration technischer Komponenten in bestehende Systeme
- CAD-gestützte Entwurfs- und Entwicklungsarbeit

Montage- & Fertigungspraxis

- Mechanische Bearbeitung durch Drehen, Fräsen, Bohren, Reiben, Senken
- Montage von Maschinen und Vorrichtungen
- Erfahrung mit Schweiß- und Löttechnik
- Instandhaltung und mechanische Reparaturarbeiten

Organisation & Eigenverantwortung

- Selbstständige Koordination von Aufgaben und Abläufen
- Übernahme von Verantwortung in technischen Projektphasen
- Organisationsstärke in Bau- und Technikprojekten
- Eigenständige Durchführung komplexer Umbauarbeiten



Technischer Vertrieb / Projektmanagement

Erfolge

Technische Projektumsetzung

- Technische Kundenprojekte eigenverantwortlich von der Anforderung bis zur Lösung begleitet
- Fachliche Umsetzung von kundenspezifischen Pressentechnologie-Lösungen
- Praxisnahe Abstimmung mit internen Fachbereichen zur Sicherung des Projektfortschritts

Anwendung technischer Expertise im Vertrieb

- Technische Beratung auf Augenhöhe mit Kunden im Maschinenbauumfeld
- Eigenständige Angebotserstellung und Auftragsklärung mit technischem Fokus

Langfristige Kundenbetreuung

- Kunden über längere Zeiträume technisch beraten und betreut
- Ansprechpartner für OEMs und Endkunden mit kontinuierlichem Vertrauen

Konstruktive Umsetzung individueller Kundenwünsche

- Einbindung kundenspezifischer Komponenten in bestehende Maschinenkonzepte
- Technische Anpassungen und Weiterentwicklungen im Produktentstehungsprozess

Lebenslauf

Praxis

heute
12/2024

Teilnehmer berufliche Rehabilitation (Berufsbildung / Reha)

11/2024
11/2020

Privater Hausumbau, Weiterbildung (Privates Projekt / Weiterbildung)

- Eigenverantwortliche Planung und Durchführung eines privaten Bauprojekts
- Teilnahme an Schulungen am ICL-Institut für Lebens- und Eheberatung

10/2020
03/2017

Key Account Manager (Maschinenbau / Pressentechnologie)

Bereich: Werkzeugspann- und Werkzeugwechseltechnik

- Betreuung der Hersteller und Endkunden im Bereich Pressentechnologie
- Technische Beratung und Angebotsabwicklung



Technischer Vertrieb / Projektmanagement

02/2017
03/2015

Entwicklungs konstrukteur (Medizintechnik / Antriebstechnik)

Bereich: Forschung und Entwicklung

- Entwicklung von Elektroantrieben für Rollstühle, E-Bike und deren Zusatzapplikationen

02/2015
05/2008

Konstrukteur (Maschinenbau / Kunststoffverarbeitung)

Bereich: Produktcenter Kunststoff

- Auftragsbearbeitung
- Entwicklung und Konstruktion von Pressen im Bereich der Kunststoffverarbeitung mit Einbindung von Zusatzkomponenten und Automation

04/2008
09/2007

Konstrukteur (Automobilzulieferer)

Bereich: Entwicklung und Konstruktion

- Entwicklung von Fahrzeugkomponenten

08/2007
07/2007

Arbeitssuchend

Nebentätigkeit: Busfahrer

06/2007
08/2005

Ausbildung zum Staatlich geprüften **Maschinenbautechniker**

09/2005
04/1999

Industriemechaniker (Maschinenbau / Sicherheitstechnik)

Bereich: Sondermaschinenbau

- Montage von Maschinen und Vorrichtungen
- Reparatur und Wartung

03/1999
03/1998

Zivildienst

- Wartung und Reparatur von Fahrzeugen
- Umbau und Instandhaltung von Gebäuden

08/1995
02/1995
(Übernahme nach
Ausbildung)

Industriemechaniker (Industrielle Fertigung)

- Formschleifen, bedienen von
- Fertigungsmaschinen



Technischer Vertrieb / Projektmanagement

Weiterbildung

07/2014
09/2011

Weiterbildung zum Staatlich geprüften **Betriebswirt** (berufsbegleitend)

Bildung

06/2007
08/2005

Ausbildung zum Staatlich geprüften **Maschinenbautechniker**

11/2006
09/2006

REFA-Grundausbildung der Arbeitsorganisation

02/1998
08/1995

Ausbildung zum **Gas- und Wasserinstallateur**

02/1995
08/1991

Ausbildung zum **Industriemechaniker** (Geräte-Feinwerktechnik)

06/1991
08.1986

Grund- und Hauptschule
Hauptschulabschluss

Weitere Kenntnisse & Fähigkeiten

Sprachen

- Deutsch - Muttersprache
- Englisch - Schulkenntnisse

Führerscheine

Klassen A/B/C1/C/BE/C1E/CE/L/T

EDV-Kenntnisse

Sichere Anwenderkenntnisse MS Windows und Office, CAD-, ERP-, PDM-, CRM-Systeme

Zusatzqualifikationen

- REFA
- AEVO



Technischer Vertrieb / Projektmanagement

Passt der Charakter zum Job?

Die Charakterstärken nach VIA-IS interpretieren sich wie folgt

Dieser Bewerber bringt ein besonders kraftvolles Spektrum an Charakterstärken mit, die in seiner beruflichen Rolle im technischen Vertrieb und Projektmanagement nicht nur passend, sondern hochwirksam ist. Die nachfolgenden Stärken spiegeln ein wertebasiertes, reflektiertes und lösungsorientiertes Profil wider.

Weisheit

Weisheit steht für Überblick, Tiefgang und Lebenserfahrung – eine Stärke, die besonders im Projektmanagement wertvoll ist. Sie befähigt Arthur dazu, Situationen nicht nur sachlich, sondern auch menschlich klug zu beurteilen, langfristig zu denken und stimmige Entscheidungen zu treffen. Kunden profitieren von dieser Stärke durch Beratung, die Substanz und Weitblick hat.

Urteilsvermögen

Diese Stärke zeigt sich in seiner Fähigkeit, fundierte Entscheidungen zu treffen – faktenbasiert, abgewogen und flexibel. Gerade im technischen Vertrieb, wo es darum geht, technische Machbarkeit mit Kundenwünschen in Einklang zu bringen, ist gutes Urteilsvermögen ein entscheidender Erfolgsfaktor.

Ausdauer

Projekte, Kundenakquise und technische Umsetzungen brauchen Standhaftigkeit – keine kurzfristige Motivation. Arthurs hohe Ausdauer sorgt dafür, dass er Aufgaben konsequent verfolgt, auch wenn Hindernisse auftreten. Diese Verlässlichkeit schafft Vertrauen – intern wie extern.

Tapferkeit

Diese Stärke bedeutet: Haltung zeigen, Verantwortung übernehmen, auch wenn es schwierig wird. Sie befähigt Arthur, sich Herausforderungen zu stellen – ob bei anspruchsvollen Kunden, technischen Engpässen oder unternehmerischem Druck. Genau diese Eigenschaft macht ihn zu einem belastbaren Partner in komplexen Projektphasen.

Kreativität

Im technischen Umfeld geht es nicht nur um das Abarbeiten, sondern um das Mitdenken. Kreativität erlaubt ihm, neue Lösungswege zu finden, kundenindividuelle Ansätze zu entwickeln und technische Probleme auf unkonventionelle Weise zu lösen – eine Stärke, die in der Kombination mit seiner strukturierten Art besonders wertvoll ist.

Führungsvermögen

Obwohl Führungsverantwortung bisher nicht im Zentrum seiner Laufbahn stand, bringt Arthur eine natürliche Kompetenz mit, Gruppen zu organisieren, Prozesse zu koordinieren und Aufgaben zum Abschluss zu bringen. Sein Führungsvermögen zeigt sich in strukturiertem Handeln, Verantwortungsbewusstsein und dem Wunsch nach Wirkung – nicht nach Status.

Der Bewerber vereint Ausdauer, Urteilsstärke, Kreativität und Weisheit mit Mut und Führungskompetenz – eine kraftvolle Kombination für jede Position, in der technische Expertise, Kundennähe und Verantwortungsgefühl gefragt sind. Seine Stärken sind nicht laut, aber wirksam – und genau das macht ihn zu einem verlässlichen und wertvollen Mitarbeiter.

Entscheiden Sie nun, wie gut dieser Charakter in Ihr Team passt!



Bewerberprofil Nr. 2290

Technischer Vertrieb / Projektmanagement

Bei Interesse stellen wir gerne den direkten Kontakt zum Bewerber her.

Hans-Jörg Eberhardt
eberhardt@extempo.de
Mobil: 0177-2713889