



## Sie sehen Lösungen? Wir auch.

Wärmemanagement neu gedacht: seit mehr als ein Vierteljahrhundert steht die innovatek OS GmbH für Expertise in der industriellen Spezialkühlung. Wir realisieren maßgeschneiderte Systeme für High-Tech-Branchen wie die E-Mobilität, der Elektrotechnik und dem modernen Maschinenbau. Als Innovationspartner namhafter Forschungseinrichtungen sichern wir heute den technologischen Vorsprung von morgen.

Wir stehen mitten in einer ambitionierten Wachstumsphase mit unseren starken und ausgefeilten Produkten. Deshalb suchen wir für sofort und in unbefristeter Festanstellung einen

## Technical Sales Manager\*

Auch wir sind nicht als Vertriebler\* geboren! Deshalb brauchen wir ja Sie für diesen Job. Sie sollten ein gutes Maß an technischem Verständnis mitbringen und bestenfalls Vertriebs-Blut in den Adern haben. Wir werden Sie für unsere Kunden als Trusted Advisor\* etablieren - ohne Wenn und Aber.

### Ihre Mission – unsere Vision

- **Global Networking:** Sie betreuen unsere Kunden im In- und Ausland und bauen nachhaltige Partnerschaften auf – remote, am Stammsitz oder direkt vor Ort.
- **Wachstumstreiber:** Sie identifizieren neue Marktpotenziale und erschließen zukunftsweisende Absatzwege für unsere High-Tech-Lösungen.
- **Der Fokus:** Ihr Ziel ist es nicht, Produkte zu verkaufen, sondern die technisch brillianteste Lösung mit dem maximalen Mehrwert für unsere Kunden zu schaffen.
- **Schnittstellen-Profi:** Als entscheidendes Bindeglied zwischen unserer Entwicklung und dem Projektmanagement bringen Sie Kundenwünsche und Machbarkeit in Einklang.
- **Deal-Maker:** Sie erstellen präzise Angebote und führen Preis- sowie Vertragsverhandlungen souverän zum Erfolg – dabei stehen Sie in engem Austausch direkt mit unserer Geschäftsleitung.
- **Market Intelligence:** Den Wettbewerb und die neuesten Trends behalten Sie durch fundierte Marktanalysen stets im Blick, damit wir als Hidden Champion immer einen Schritt voraus bleiben.



**Sie sehen Lösungen? Wir auch.**

## **Ihr Know-how – unser gemeinsamer Impact**

- **Ihr Fundament:** Sie haben ein Studium im Bereich Wirtschaftsingenieurwesen, Maschinenbau, Elektrotechnik abgeschlossen oder verfügen über eine Ausbildung zum Techniker\* mit starkem kaufmännischem Fokus.
- **Expertise:** Idealerweise bringen Sie bereits Erfahrung im technischen Vertrieb oder im Projektmanagement erklärungsbedürftiger Industrieprodukte mit.
- **Branchenblick:** Begriffe wie Wärmemanagement, Leistungselektronik oder E-Mobilität sind für Sie kein Neuland.
- **Mindset:** Sie verstehen sich als Lösungsfinder\* – Sie verkaufen keine Standardware, sondern beraten unsere Kunden bei komplexen thermischen Herausforderungen.
- **Kommunikation:** Sie kommunizieren sicher auf Augenhöhe mit Entwicklern\* und Einkäufern\*, sowohl auf Deutsch als auch auf Englisch.
- **Drive:** Eine strukturierte Arbeitsweise und die Lust, gemeinsam mit uns einen hochspezialisierten Technologiemarkt zu gestalten, zeichnen Sie aus.

## **Ihr Know-how – unsere Wertschätzung**

- **Zukunftssicherheit:** Ein unbefristetes Arbeitsverhältnis bei einem Hidden Champion. Versprochen.
- **Maximale Flexibilität:** Arbeiten Sie remote von wo aus Sie möchten – lediglich für unseren monatlichen Team-Tag kommen wir an unserem Standort in Stammham/Bayern zusammen. Versprochen.
- **On the Road:** Spannende Reisetätigkeit zu unseren Kunden, um Projekte direkt vor Ort zum Erfolg zu führen - mit einem Firmenwagen der Mittelklasse zur geschäftlichen und privaten Nutzung – damit Sie sowohl bei Kunden als auch privat entspannt ans Ziel kommen. Versprochen.
- **Work-Life-Balance:** Flexible Arbeitszeiten mit einem State-of-the-Art-Equipment zum mobilen Arbeiten. Wir wissen, dass ihr Privatleben wertvoll ist. Versprochen.
- **Nicht nur Gerede:** Flache Hierarchien, kurze Entscheidungswege, eine offene Feedback-Kultur und eine Position mit echter Verantwortung. Versprochen.
- **Growth:** Wir fördern Ihre Talente durch gezielte Weiterbildung und geben Raum für Eigeninitiative. Versprochen.



## Sie sehen Lösungen? Wir auch.

- **Und sonst so das Übliche:** Es versteht sich von selbst, dass wir Ihre Ausbildung und beruflichen Kenntnisse entsprechend honorieren und sonst die üblichen Benefits anbieten, die ein innovatives Unternehmen bieten sollte. Versprochen.

## Bereit für uns?

**Sie machen sich schon Gedanken, wer wir sind und scharen mit den Füßen? Dann gibt es hier gibt es noch mehr Infos von uns: [www.innovatek.de](http://www.innovatek.de)**

Gerne erstmal anrufen! Unsere Personalerin, Rosi Schittig, gibt Ihnen gerne Rede und Antwort und vereinbart bestenfalls gleich einen Termin via Teams zum ersten Kennenlernen oder gleich bei uns vor Ort.



08405 92 59 298 tägl. bis 14 Uhr



[Rosi.schittig@innovatek.de](mailto:Rosi.schittig@innovatek.de) #gerneperdu

**Wir sind sehr gespannt auf Sie!**