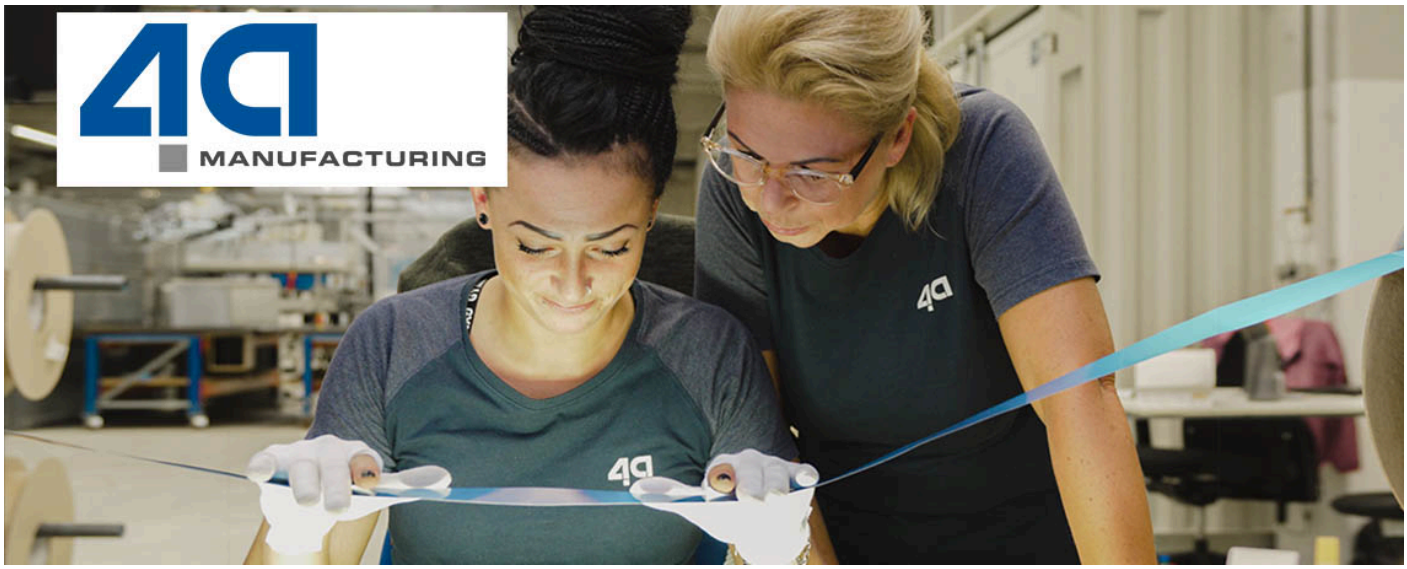


Unser Unternehmen

Seit 2005 entwickelt und fertigt 4a manufacturing in Traboch MILLIFOAM® dünne Hartschaumplatten und CIMERA® Sandwich-Verbundwerkstoffe. Unsere Kunden kommen weltweit aus Consumer Electronics, Automotive, Luftfahrt, Radartechnik und Telekommunikation.

Im Bereich Radome sind wir Kompetenzpartner für Sandwich-Lösungen von unter 10 GHz bis 300 GHz – von validierter Simulation und Rapid Prototyping bis zur Serienfertigung im eigenen Haus.

Im Bereich Akustik fertigen wir seit 2005 CIMERA® Mikrosandwich-Membranen für Lautsprecher in Smartphones, Tablets und Laptops. Sie bieten ein verbessertes Klangverhalten durch hohe Steifigkeit, geringere bewegte Masse und deutlich höhere Dämpfung als monolithische Membranen.

In enger Zusammenarbeit von Kunde, Vertrieb und Entwicklung realisieren wir kundenspezifische Lösungen für individuelle Kundenbedürfnisse.

Als Teil der 4a Group teilen wir einen Leitsatz: IN PHYSICS WE TRUST. Und einen Anspruch, der für diese Stelle besonders zählt – think like our customer.

Technical Sales RF Lightweight and/or Acoustics (m/w/d)

Standort: Traboch, Steiermark | Vollzeit | Reisetätigkeit: ca. 30 %, im Bedarfsfall bis 50 % (EU/USA/Asien).

Jetzt Bewerben

Dein Profil

- Mindestens 2–3 Jahre Erfahrung im technischen B2B-Vertrieb
- Technische Ausbildung (HTL, FH, TU) oder gleichwertige Praxiserfahrung
- Kommunikationsstärke und sicheres, glaubwürdiges Auftreten beim Kunden
- Ausgeprägtes technisches Verständnis und die Fähigkeit, komplexe Lösungen verständlich zu vermitteln
- Erfahrung im Umfeld Composites, HF-Technik, Aerospace oder Akustik von Vorteil, aber keine Voraussetzung
- Eigenständige, strukturierte Arbeitsweise und die Bereitschaft, selbst auf neue Kunden zuzugehen
- Reisebereitschaft (EU, USA, Asien), ca. 30-50 %
- Verhandlungssicheres Englisch in Wort und Schrift, bzw. Deutschkenntnisse von Vorteil (sofern Deutsch nicht die Muttersprache ist)
- Verlässlichkeit im Team, verbunden mit unternehmerischem Denken
- Mitwirkung beim Erstellen von Inhalten für unser Marketing
- Sicherer Umgang mit vertraulichen Kundeninformationen und geheimhaltungsrelevanten Unterlagen
- Sicherer Umgang mit state-of-the-art IT (z.B. MS Office sowie CRM- und ERP-Systemen, KI-Anwendungen)
- Bereitschaft zu regelmäßiger Anwesenheit am Standort Traboch für den Austausch mit der Entwicklung

Dein erstes Jahr bei uns:

Du übernimmst zum Start Kunden in einem frühen Akquisestadium. Das ist der schnellste Weg, unsere Produkte und Leistungen im echten Kundenkontakt kennenzulernen, wobei die ersten Kundenbesuche gemeinsam absolviert werden.

Nach ein bis zwei Monaten geht es zügig in die eigenständige Akquise über. Woran wir gemeinsam erkennen, dass es läuft: Deine ersten Kundenkontakte tragen Früchte und du hast selbst neue Kunden entdeckt und gewonnen. Danach absolvierst du eigenständig 2–3 Kundenbesuche pro Monat.

Was wir bieten:

- Freiraum und Verantwortung: Du übernimmst von Beginn an echte Kundenverantwortung und gestaltest deine Tätigkeit innerhalb eines klaren Rahmens selbst
- Strukturiertes Onboarding: Einarbeitung in Technologie und Produkte, gemeinsame Erstbesuche beim Kunden, direkter Draht zur Entwicklung

- Perspektive, bei entsprechend guter Kundenbeziehung mittelfristig einen Key Account zu übernehmen
- Wachsendes Technologieunternehmen mit kurzen Entscheidungswegen

Deine Aufgaben

- Akquisition von Neukunden in Europa, USA und Asien, insbesondere in den Zielmärkten SATCOM, UAV, C-UAS und Radarplattformen / Lautsprecherherstellern, Consumer Electronics und im HiFi-Audio-Bereich
- Laufende Betreuung und Weiterentwicklung bestehender Kundenbeziehungen (persönlich und vor Ort)
- Vertriebsseitige Begleitung von Kundenprojekten von der Anfrage über die Bemusterung bis zur Serienüberleitung
- Zusammenstellen der technischen Produktanforderungen gemeinsam mit Kunde und Entwicklung als Grundlage für Angebot und Umsetzung
- Vereinbaren von Geheimhaltungsvereinbarungen (NDA) mit Neukunden als Basis für den technischen Austausch
- Erstellung und Verhandlung von Angeboten inkl. Abstimmung der technischen und kommerziellen Freigabe
- Enge Zusammenarbeit mit der Entwicklungsabteilung bei technischer Machbarkeit, Kundenanforderungen, Kalkulation und Lösungskonzepten
- Pflege von Kunden-, Lead- und Opportunity-Daten in Dynamics 365 sowie Angebots- und Auftragsabwicklung in BMD

Wie wir arbeiten:

Du bewegst dich in einem klaren Rahmen: Projektpotenziale müssen zu unseren Umsatzzielen passen. Innerhalb dieses Rahmens entscheidest du selbst, welche Kunden du ansprichst und wie du deine Besuche planst.

In festen Abstimmungs- und Review-Terminen schauen wir gemeinsam auf Pipeline, Vertriebsaktivitäten und Projektpotentiale, um gemeinsam die Vertriebsaktivitäten in die optimale Richtung zu lenken. Bei technischen Fragen hast du direkten Zugang zu den Teamleitern der Entwicklung und zum Entwicklungsleiter.

Was uns beim Kunden wichtig ist: den wahren Bedarf des Kunden erkennen, herausarbeiten was unseren Kunden erfolgreich macht – und wie wir ihn dabei unterstützen können, sehr kurze Reaktionszeiten, Anliegen ernst nehmen, marktfähige Angebote legen und nichts liegen lassen. Dazu gehört, eigene Aufgaben sauber zu dokumentieren und konsequent zu bearbeiten.

Benefits

- flexible Arbeitszeiten (Gleitzeit, Homeoffice Option)
- vergünstigtes Mittagessen
- kostenlose Verpflegung in Form von frischem Obst und Gemüse, sowie Kaffee
- laufende Weiterbildung
- Mitarbeiterevents
- Betriebsmediziner
- wöchentliche Fitnesskurse & monatliche Yogastunde
- Betriebskindertagesstätte
- kostenloser Parkplatz, sowie E-Lademöglichkeit für Privatfahrzeuge



Jetzt bewerben

Wir freuen uns auf Deine aussagekräftige Bewerbung!

4a manufacturing GmbH Industriepark 1 A – 8772 Traboch
Ansprechpartnerin: Jutta Ronner +43 676 847 000 856.

Geboten wird ein marktübliches Bruttogehalt (40 Std./Woche, KV Kunststoffverarbeiter Angestellte) ab 2900 EUR . Die tatsächliche Entlohnung richtet sich nach deiner Qualifikation und einschlägigen Berufserfahrung, eine entsprechende Überzahlung ist je nach Erfahrung und Kompetenz möglich.