



Technical Sales Trainee SC DACH (m/w/d)



Parker Hannifin EMEA Sàrl ("PHEMEA"), mit Sitz in Etoy, Schweiz, ist Parkers Hauptbetriebsgesellschaft in der Region EMEA. Unterstützt wird sie von einem Netz von Parker Manufacturing Divisions und Sales Companies. Die Personalentwicklung DACH ist standortübergreifend für die Gestaltung und Unterstützung von Maßnahmen im Bereich des Talent-Managements und der Organisationsentwicklung sowie Initiativen der strategischen Personalplanung zuständig.

Standort:

Deutschland
(plus 1 Placement
im europäischen
Ausland)

an:

astrid.brouer@parker.com

Parker gibt allen Menschen die gleichen Chancen und ist sich seiner Verantwortung gegenüber Menschen mit Behinderungen bewusst.

Parker ist der Einhaltung aller einschlägigen Gesetze und Vorschriften verpflichtet in Bezug auf die Erhebung, Verwendung, Übermittlung und Aufbewahrung bzw. Speicherung persönlicher bzw. personenbezogener Daten einschließlich der Gesetze der Vereinigten Staaten von Amerika, der Europäischen Union (einschließlich der Verordnung (EU) 2016/679, der sogenannten "Datenschutzgrundverordnung") sowie der anderer Länder oder Regionen, in denen Parker geschäftlich tätig ist.

www.parker-karriere.com

www.parker.com

Als weltweit führender Hersteller in der Antriebs- und Steuerungstechnologie ist Parker Hannifin mit rund 55.000 Beschäftigten in 50 Ländern in nahezu allen Anwendungsbereichen vertreten. Bei Parker haben Sie den individuellen Freiraum, diese Themen- und Chancenvielfalt zu nutzen und eigene Ideen umzusetzen. Auf Augenhöhe mit Ihren Kollegen, im Zusammenspiel mit einem Team, das Sie herzlich willkommen heißt. Ab sofort suchen wir deutschlandweit einen

Technical Sales Trainee Sales Company Germany-Austria-Switzerland (w/m/d)

Was Sie bei uns erwartet:

- Ein interessanter und abwechslungsreicher Einstieg bei Parker Hannifin mit Schwerpunkt im technischen Vertrieb
- Vielfältige Projektarbeit, die sowohl einen bereichsübergreifenden Blick als auch die Zusammenarbeit mit internationalen Standorten ermöglicht
- Unterstützung bei abteilungsübergreifenden Projekten, beispielweise in den Bereichen Technik, Vertrieb, Lean, Pricing und Marketing
- Kennenlernen der vielseitigen Schnittstellen zwischen unseren Kunden und zahlreichen internen Fachabteilungen sowie den Divisionen
- Vorbereitung auf die Übernahme einer Vertriebsingenieurstätigkeit

Nach Absolvierung des 24-monatigen, individuell auf Sie angepassten Traineeprogramms, übernehmen Sie eine selbständige Aufgabenstellung in unserem Vertriebsaußendienst in der direkten Kundenbetreuung als Account Manager (m/w/d) oder als Application Engineer (m/w/d).

Was Sie mitbringen:

- Erfolgreich abgeschlossene (Fach-)Hochschulausbildung im Bereich Maschinenbau, oder Wirtschaftsingenieurswesen bzw. in verwandten Disziplinen; oder auch eine (Fach)Hochschulausbildung im Bereich Wirtschaftswissenschaften in Kombination mit persönlicher technischer Affinität
- Freude am Erfolg und am Umgang mit Menschen
- Ausgeprägtes Interesse an den Bereichen Vertrieb und Technik
- Verhandlungsgeschick sowie kaufmännisches Denken
- Selbständigkeit, Flexibilität und Belastbarkeit
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse
- Bereitschaft zu hoher Reisetätigkeit

Was wir Ihnen bieten:

- **Flexible Arbeitszeiten** mit der Möglichkeit z.T. mobil zu arbeiten
- **Attraktive Vergütungs- und Sozialleistungen** (z.B. Altersvorsorge)
- Vielfältige Möglichkeiten zur persönlichen **Weiterentwicklung** sowie eine Arbeitsumgebung in der Sie gefordert und vor allem gefördert werden
- Ein tolles Team, in dem Zusammenhalt und **gemeinsamer Erfolg** an erster Stelle stehen

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann bewerben Sie sich bitte mit Anschreiben und Lebenslauf.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!