https://www.heibi-metall.de/job/technischer-vertrieb-neukundengewinnung-m-w-d-blechtechnik

Technischer Vertrieb – Neukundengewinnung (m/w/d) Blechtechnik

Beschreibung
Vollzeit · unbefristet · Schopfloch (Landkreis Ansbach) · ab sofort

Du gewinnst gerne neue Kunden, verstehst, was in einer Fertigung möglich ist und willst ein Unternehmen sichtbar wachsen sehen? Bei uns baust du neue Industriekunden mit profitablem Auftragsvolumen auf, vom ersten Kontakt bis zum laufenden Serienauftrag. Mit klaren Zielen, viel Freiraum und direktem Draht zur Geschäftsführung.

Wer wir sind

HEIBI Metall Birmann ist ein Familienunternehmen in vierter Generation und seit über 90 Jahren in Schopfloch zu Hause. Als Lohnfertiger in der Blechtechnik liefern wir alles vom Laserteil bis zur einbaufertigen, beschichteten Baugruppe, für Kunden aus ganz Deutschland.

Unsere Branchen: Sonderfahrzeugbau, Schienenfahrzeugbau, Maschinen- und Anlagenbau, Stahlbau und Intralogistik, Lebensmitteltechnik, Medizintechnik und Defence.

Wir wollen wachsen und genau dafür schaffen wir diese Stelle.

Qualifikationen / Anforderungen

Deine Aufgaben

Neukundengewinnung

- Du identifizierst und gewinnst neue Industriekunden mit profitablem Auftragsvolumen, gezielt in unseren Fokusbranchen
- Du entwickelst gemeinsam mit der Vertriebsleitung eine Akquise-Strategie: Zielbranchen, Zielkunden, Ansprache über Telefon, LinkedIn, Messen und Besuche vor Ort
- Du baust dein Netzwerk aus und öffnest Türen zu Einkäufern, Konstrukteuren und Entscheidern

Technische Beratung, Machbarkeit und Kalkulation

- Du beurteilst Kundenanfragen und Zeichnungen auf ihre Machbarkeit mit unserem Maschinenpark und erkennst, wo HEIBI echten Mehrwert bietet
- Du erstellst kleinere Kalkulationen selbst und stimmst größere Projekte mit Kalkulation und Arbeitsvorbereitung ab
- Du berätst Kunden fertigungsgerecht, z. B. zu Material, Konstruktion oder Baugruppenlösungen

Onboarding und Übergabe

Arbeitgeber
HEIBI-Metall Birmann GmbH

Arbeitspensum
Vollzeit

Start Anstellung
01.12.2026

Dauer der Anstellung
Unbefristet

Industrie / Gewerbe
Metall-Industrie

Arbeitsort
Friedrich-Ebert-Straße 62, 91626, Schopfloch, Mittelfranken, Deutschland

Arbeitszeiten
Flexibel

Veröffentlichungsdatum
29/10/2026

- Du begleitest neue Kunden durch das Onboarding und die ersten Aufträge, bis die Zusammenarbeit stabil läuft
- Du übergibst eingespielte Kunden gezielt und strukturiert an unsere Kundenbetreuer
- Du betreust ausgewählte Key-Account-Kunden mit Wachstumspotenzial selbst und entwickelst sie weiter

Ziele und Steuerung

- Du arbeitest mit klaren, gemeinsam vereinbarten Zielen zu Kundenpotenzial und tatsächlichem Auftragsvolumen
- Du pflegst deine Pipeline sauber im ERP und CRM, damit wir den Vertriebserfolg mit Power BI transparent machen können
- Du bringst Marktwissen ins Unternehmen: Welche Branchen wachsen, welche Leistungen werden gesucht, wo sollten wir investieren?

Was du mitbringst

- Erfahrung im technischen Vertrieb oder Business Development, idealerweise in der Blech- oder Metallbearbeitung bzw. Lohnfertigung
- Strategisches Denken ist ein Muss: Du planst deine Akquise, setzt Prioritäten und denkst in Kundenpotenzialen statt in Einzelanfragen
- Technisches Verständnis, z. B. durch eine technische Ausbildung mit Weiterbildung zum Techniker/Meister oder ein Studium (Wirtschaftsingenieurwesen, Maschinenbau, BWL mit technischem Bezug)
- Du kannst technische Zeichnungen lesen und verstehst, was ein Maschinenpark leisten kann, oder hast Lust, es schnell zu lernen
- Ein bestehendes Netzwerk in der Industrie, z. B. im Maschinen-, Anlagen- oder Fahrzeugbau, ist ein großes Plus
- Erste Kalkulationserfahrung ist wünschenswert
- Du trittst sicher und überzeugend auf, bist gern unterwegs und bleibst auch nach dem dritten „Nein“ dran
- Gute Kenntnisse in MS Office und ERP/CRM-Systemen, Offenheit für KI-Tools
- Führerschein Klasse B und Reisebereitschaft

Du erfüllst nicht jeden Punkt? Bewirb dich trotzdem, Vertriebsstärke und Lernbereitschaft zählen bei uns mehr als eine perfekte Checkliste.

Leistungen der Anstellung

Was wir bieten

- **Echte Wachstumsrolle:** Du baust neue Kunden und Branchen auf und prägst damit die Zukunft eines Familienunternehmens
- **Gestaltungsspielraum:** Kurze Entscheidungswege und direkter Draht zur Geschäftsführung
- **Karrierechancen:** Mit wachsendem Erfolg wachsen auch deine Verantwortung und deine Perspektiven
- **Starkes Produkt im Rücken:** Ein moderner Maschinenpark und ein Leistungsspektrum vom Laserteil bis zur beschichteten Baugruppe, alles aus einer Hand
- **Modernste IT:** Cloudbasiertes ERP-System, Auswertungen mit Power BI, ein selbst entwickeltes Kalkulationsprogramm und der Einsatz von KI-Tools
- **Eigener Laptop & mobiles Arbeiten:** Arbeite flexibel, auch von zu Hause oder unterwegs

- **Flexible Arbeitszeit**
- **Extras:** Bikeleasing, betriebliche Altersvorsorge, Firmenevents
- **Sicherer Arbeitsplatz:** Unbefristet, in einem gesunden Familienunternehmen mit über 90 Jahren Geschichte
- **Team:** Ein kollegiales Vertriebsteam, das dir den Rücken freihält und deine Kunden nach der Übergabe weiter betreut

Kontakte

So bewirbst du dich

Schick uns einfach deinen Lebenslauf. Gerne mit deinem frühesten Eintrittstermin und deiner Gehaltsvorstellung.

Per E-Mail: bewerbung@heibi-metall.de

HEIBI Metall Birmann GmbH · Friedrich-Ebert-Str. 62 · 91626 Schopfloch

Wir melden uns innerhalb von 5 Arbeitstagen bei dir. Selbstverständlich behandeln wir deine Bewerbung vertraulich.