



Wir sind eine Beratungs-, Engineering und Software Unternehmensgruppe mit Schwerpunkt in der Produkt- und Prozessoptimierung und wurden als Digitaler Champion 2018 vom Bayerischen Ministerium ausgezeichnet. Wir arbeiten branchenübergreifend und setzen Industrie 4.0 bei unseren Kunden mittels unseres KI-Systems Analyser<sup>®</sup> um. Wir begleiten Serienanläufe und stellen methodische Task Force Leitungen. Unsere Projektleiter und Entwicklungsdienstleistungen sind vor allem im Automotive Umfeld, Optik, Raumfahrt und der Medizintechnik eine bekannte Größe. Parallel sind wir in drei KI- / ADAS-Forschungsprojekten mit bayerischen Unternehmen und Universitäten beteiligt.

Unsere eigene, 12 Jahre erfolgreich praktizierte Vorgehensweise „Robust Design für Produkte & Prozesse“ haben wir in der Software „Analyser<sup>®</sup> für robuste Produkte & stabile Prozesse“, einem KI- / Industrie 4.0 System zur Produkt- und Prozessoptimierung, umgesetzt. Der Analyser<sup>®</sup> ist weltweit das einzige System, das mittels KI komplexe, unbekannte, multiple Wirkmechanismen in Produkten & Prozessen mit Einzelwerten und Kurven aus Sensordaten erkennt und analysiert.

Wir suchen Sie ab sofort, spätestens zum 01.10.2019 als

## **Vertriebs-/Projekt Ingenieur für KI-System Analyser<sup>®</sup> (m/w/d)** Festanstellung in Vollzeit (40 Std.), Fürstenfeldbruck.

Sie sind Ingenieur oder Wirtschaftsingenieur oder haben eine vergleichbare Ausbildung mit Berufserfahrung und interessieren sich sowohl für Projektarbeit als auch den technischen Vertrieb im High Technology Umfeld mit Künstlicher Intelligenz? Bewerben Sie sich jetzt als Young Professional und verstärken Sie unser Projektteam bei der Produkt- & Prozessoptimierung mit dem Analyser<sup>®</sup> bei unseren Kunden und im technischen Vertrieb.

### **Ihr Aufgabenbereich:**

- Mitarbeit bei Einführungsprojekten des KI-Systems Analyser<sup>®</sup> , durchführen von Schulungen bei den Kunden
- Ausbauen und detaillieren der Vertriebsstrategie mit der Geschäftsleitung
- Nachhaltige Umsetzung der Strategie in den definierten Vertriebskanälen
- Vertriebliche Vor- & Nachbereitung, sowie Mitarbeit auf Veranstaltungen wie Messen, Webinare, Kongresse, Fachtagungen
- Verwalten von Kundendaten, bearbeiten und verfolgen von Aktionen in unserem CRM
- Neugewinnung, Pflege und Ausbau von Kundenbeziehungen

### **Ihr Profil:**

- Technisches oder Wirtschaftsingenieur Studium oder gleichwertige Ausbildung mit Berufserfahrung
- Erste Erfahrungen in Projekten und im technischen Vertrieb, bevorzugt in (Ingenieurs-) Dienstleistungs- und Beratungsgesellschaften oder High Tech Software Unternehmen
- Solide Erfahrung in der Erstellung von Präsentationsunterlagen
- Sehr gute MS-Office Kenntnisse, sicherer Umgang mit dem WEB und CRM Systemen
- Sehr gute Deutsch und Englisch Kenntnisse in Wort und Schrift
- Zuverlässige, exakte und nachhaltige Arbeitsweise
- Hohes Maß an Eigenständigkeit, gute Organisations- und Kommunikationsfähigkeit, ausgeprägte Team- und Kommunikationsfähigkeit, Reisebereitschaft ca. 30%



**Wir bieten:**

- Mitarbeit in unserem Erfolgsteam und gute eine work-life-balance
- Flexible Arbeitszeiten bei leistungsgerechter Bezahlung
- Kurze Kommunikationswege, teamorientiertes und eigenverantwortliches Arbeiten in einem interessanten und weit gefächerten Aufgabengebiet in einem High Tech Start-Up
- Einarbeitung in KI-System Analyser<sup>®</sup> durch erfahrene Ingenieure
- Ausbildung zum Robust Design / Design for Six Sigma Green Belt

Bewerbungen via Mail an  
Claudia Thurner-Puchert:  
[claudia.thurner@mts-contech.com](mailto:claudia.thurner@mts-contech.com)

mts Consulting & Engineering GmbH  
Wernher-von-Braun-Str. 8  
D-82256 Fürstenfeldbruck  
Büro: Oskar-von-Miller-Str. 4d

Tel.: +49 (0) 8141-346888  
Engineering: <http://www.mts-contech.de>  
Analyser<sup>®</sup>: <http://www.contech-analyser.de>