

Wir wachsen weiter

Neumüller Elektronik GmbH

passion.experience.reliability.





Uwe Fischer (Geschäftsführer), Tanja Hollfelder (Geschäfts- und Ausbildungsleitung), Georg Fischer (Geschäftsführer)



Wer wir sind...

Seit 70 Jahren sind wir einer der führenden Design-In Distributoren für elektronische Bauelemente und Systeme. An sechs Standorten in Deutschland und Österreich sind wir mit insgesamt 65 Mitarbeitern vertreten.



Zentrale:
Weisendorf



Niederlassung:
Ahrensburg



Vertriebsbüros:
Berlin, Dortmund, München, Linz



seit 1952 am Markt

... und was wir tun

Als traditionsreiches und familiengeführtes Unternehmen arbeiten wir ausschließlich mit renommierten und führenden Herstellern zusammen. Unser Fokus liegt hierbei auf der individuellen Beratung sowie dem Erstellen zielgerichteter Lösungen und passgenauer Produkte für unsere Kunden. Denn nur wenn unsere Kunden zu 100% zufrieden sind, haben wir einen guten Job gemacht.



Ausbildungsbetrieb

Sie finden uns auch hier



Design-In-Distribution

Wir bei Neumüller haben ein weitreichendes Produktwissen, elektronische Fachkompetenz und eine umfangreiche Erfahrung, basierend auf der Realisierung von vielen unterschiedlichen Projekten in mehr als 65 Jahren.

Unsere Kunden schätzen die Partnerschaft und das damit verbundene Vertrauen in unsere ganzheitliche Lösungskompetenz. Der Weg, von der Produktidee bis hin zur Serienfertigung ist häufig komplex. Daher müssen die unterschiedlichen Prozesse gesichert sowie lückenlos und aufeinander abgestimmt sein. Unsere bewährte Prozesskette umfasst die acht Schritte der Produktentwicklung einschließlich der Anpassungen und stetigen Optimierungen des fertigen Produkts. Sie stellt sicher, dass jedes Produkt und jede Sonderlösung die hohen Erwartungen unserer Kunden erfüllt. Wir unterstützen unsere Kunden in den Bereichen LED-Modul-Entwicklung, Netzteil-Entwicklung, Kabelkonfektion, optoelektronische Sonderlösungen sowie individuelle Steckverbinder.



(UV) LED-MODULE



NETZTEILE



KABELKONFEKTION

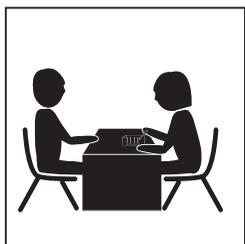


OPTOELEKTR. LÖSUNGEN

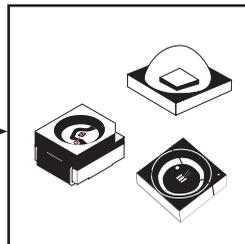


INDIV. STECKVERBINDER

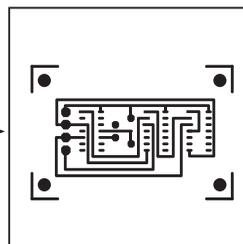
Beispiel: Prozesskette LED-Modul-Entwicklung von der Idee zur Serie



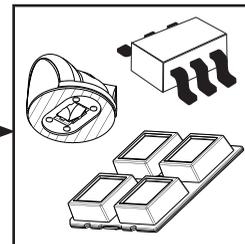
Aufgabensstellung



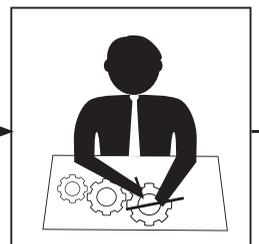
Auswahl der LED



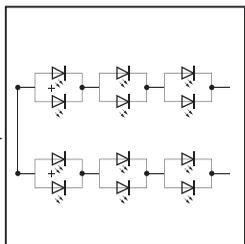
Auswahl der Leiterplatte



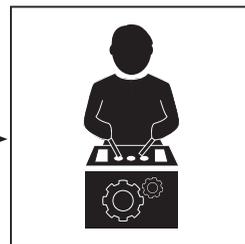
Auswahl der Systemkomponenten



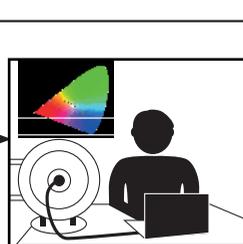
Konzepterstellung



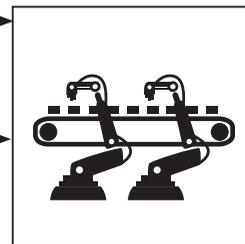
Layouterstellung



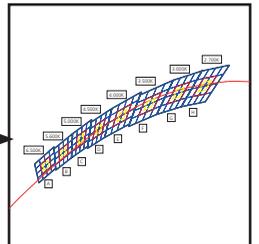
Erstellen des Prototyps



Vermessung der lichttechnischen Parameter im hauseigenen Lichtlabor



Serienfertigung



Nutzung von Innovationen

Das macht uns besonders

Vertrauensarbeitszeit und unbefristete Arbeitsverträge findet man nicht mehr häufig in der heutigen Zeit. Wenn zudem auch der Teamspirit stimmt – welcher durch gemeinsame Firmenevents, Betriebssport und innerbetriebliche Schulungen weiter gefördert wird, dann wird nicht nur ein Arbeitsplatz, sondern auch eine Zukunft geboten.

Jeder einzelne Mitarbeiter ist uns wichtig, denn wir sind gemeinsam für den Erfolg des Unternehmens verantwortlich! Wir sind davon überzeugt: Fühlen wir uns alle wohl im Job und stimmt die Work-Life-Balance, können wir die besten Ergebnisse liefern. Wir glauben daran, dass langjährige Mitarbeiter von enormer Wichtigkeit sind, denn bei aller Modernität und Veränderung profitieren wir immer wieder stark von der Erfahrung der Älteren.



unbefristeter Arbeitsvertrag



Vertrauensarbeitszeit



Firmenevents



Getränke und Obst



Work-Life-Balance



Familienbetrieb



Betriebssport



Teamspirit



interne Schulungen



Ihre Chance bei uns

Vertrauen, Verlässlichkeit und Partnerschaft sind Werte, die für uns nicht nur in der Zusammenarbeit mit Herstellern und Kunden wichtig sind, sondern insbesondere auch für das Miteinander mit unseren Kollegen.

Gemeinsam wachsen, an Aufgaben und Herausforderungen. Gemeinsam zum Erfolg von Neumüller beitragen, Tiefs überstehen und Hochs feiern. Das zeichnet das Team von Neumüller Elektronik aus. Ohne so engagierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter stünden wir heute nicht da, wo wir stehen. Als familiengeführtes Unternehmen mit dem höchsten Anspruch an Qualität und Kundenzufriedenheit, sind unsere Mitarbeiter unser Kapital.

Ob „alter Hase“, Quereinsteiger oder Berufsanfänger: Jeder bekommt eine Chance:

Professionals

Sie haben bereits mehrere Jahre Erfahrung in Ihrem Beruf und suchen eine neue Herausforderung? Finden Sie diese bei uns!

Berufseinsteiger

Sie haben Ihre Ausbildung oder Ihr Studium gerade abgeschlossen oder sind auf der Zielgeraden, und möchten zeigen was in Ihnen steckt? Dann sind Sie bei uns richtig. Finden Sie Ihre Zukunftsperspektive bei uns!

Ausbildung



Der Start in eine viel versprechende Zukunft. Wir bieten verschiedene Ausbildungsberufe an. In unserem Ausbildungsflyer erfahren Sie mehr!

Werksstudent / Praktikant

Du möchtest gern schon während des Studiums oder der Schullaufbahn in die Arbeitswelt hineinschnuppern? Wir geben jungen Menschen diese Möglichkeit!

Unsere Märkte und Branchen

Als markt- und innovationsorientierter Distributor von elektronischen Bauelementen höchster Qualität, stellen wir unseren Kunden nicht nur die passenden Komponenten und Systeme, sondern – durch unsere fachkundigen Experten – auch den entsprechenden Design-In Support für viele Märkte und Branchen bereit. Dazu zählen Beleuchtung, Medizintechnik & Life Science, Automatisierung, Luft- & Raumfahrt, Militär, Automotive, Schiffs- & Bahntechnik, Sicherheit & Überwachung, Kommunikation & IT, Consumer & Haushaltsgeräte, Messtechnik und viele weitere.



Beleuchtung



Medizin & Life Science



Automatisierung



Luft- & Raumfahrt, Militär



Automotive, Schiff, Bahn



Sicherheit & Überwachung

Branchenwissen von A bis Z

Neben unserem spezialisierten Produktportfolio zeichnen uns auch tiefe Branchenkenntnisse aus. Dieses Know-how setzen wir zur optimalen Produktbetreuung ein. Von A wie Antriebstechnik bis Z wie zentralgesteuerte Gebäudebeleuchtung können unsere Kunden sich auf unser umfangreiches Fachwissen verlassen. Unsere Experten schauen über jeden Tellerrand und bieten im Rahmen der Projektumsetzung auch alternative Lösungsansätze.

Hohe Beratungs- und Lösungskompetenz

Das Vertrauen unserer Kunden bestätigen wir durch das Erfüllen und Übertreffen der an uns gestellten Erwartungen. Unsere Kompetenzen in der individuellen Beratung und die zielgerichteten Lösungen spiegeln sich in passgenauen Produkten wieder.

Wir bei Neumüller
wissen alles über die Produkte,
die wir verkaufen.



Kommunikation & IT



Consumer & Haushalt



Messtechnik



Viele Weitere

Vertriebsingenieur_in

Product Sales Manager_in (m|w|d)

Der Vertriebsingenieur kombiniert technisches Know-how mit seinem Vertriebstalent und agiert so als Bindeglied zwischen Kunde und Produktmarketing. Zu den täglichen Aufgaben gehören die Bestandskundenbetreuung, der Ausbau dieser Beziehungen und die Neukundenakquise.



Gut zu wissen

Arbeitszeit	Vollzeit
Start	sofort
Standort	Bundesweit*
Zeitraum	unbefristet

* an einem unserer Standorte oder Home-Office

Ihre Aufgaben

- » Vertrieb von elektronischen Bauelementen sowie kundenspezifischer Systeme und Module
- » Betreuung eines festen Kundenkreises
- » Steuerung des eigenen Vertriebsinnendienstes und direkte Zusammenarbeit mit dem Produktmarketing
- » Vertrauensvolle und partnerschaftliche Zusammenarbeit mit unseren Kunden sowie der Aufbau neuer Kundenbeziehungen
- » Akquirierung von Kunden und Projekten

Unsere Anforderungen

- » Erfolgreich abgeschlossenes Studium der Wirtschafts-, Elektrotechnik oder Mechatronik; Elektro-/Mechatroniktechniker; technische Ausbildung mit mehrjähriger Erfahrung im Vertrieb oder studierter Betriebswirt mit starker Elektronikaffinität
- » Kaufmännische und betriebswirtschaftliche Kenntnisse
- » Vertriebs- und erfolgsorientiertes Handeln
- » Sehr gute Deutsch-, Englisch- und EDV-Kenntnisse
- » Souveränes Auftreten in Verhandlungen und bei Präsentationen
- » Stark im Netzwerk- und Beziehungsaufbau
- » Reisebereitschaft in der Vertriebsregion

Nach gründlicher Einarbeitung übertragen wir Ihnen einen definierten Kundenkreis, den Sie eigenverantwortlich im Außendienst betreuen und ausbauen.

Wir bieten

Langfristige Perspektiven und eine leistungsgerechte erfolgsorientierte Vergütung sowie sehr gute Entwicklungsmöglichkeiten. Neben interessanten und verantwortungsvollen Aufgaben, verfügen wir über eine freundliche und kollegiale Arbeitsatmosphäre – ein Arbeitsplatz in einem wachsenden Familienunternehmen mit Zukunft.

Produktmarketing- Manager_in (m|w|d)

Als ein in der Elektronik fest verwurzelttes traditionsreiches Unternehmen, das sich durch die Vermarktung innovativer elektronischer Bauelemente auszeichnet, wachsen wir auf dem nationalen und internationalen Markt. Aufgrund unseres dynamischen Wachstums sowie der kontinuierlichen Erweiterung unseres Produktportfolios suchen wir nach motivierten und engagierten Talenten.

Ihre Aufgaben

- » Verantwortung für das komplette Produktmarketing eines innovativen und bedeutenden Produktbereiches
- » Ausbau und Weiterentwicklung des Produktbereiches
- » Schnittstellenfunktion zwischen Vertriebsaußendienst und internationalen Herstellern
- » Erarbeitung von Marketingmaßnahmen, deren Durchführung und Analyse
- » Enge Zusammenarbeit mit dem Vertrieb zur Realisierung von Design-In-Projekten

Unsere Anforderungen

- » Erfolgreich abgeschlossenes Studium der Wirtschafts-, Elektrotechnik oder Mechatronik; Elektro-/Mechatroniktechniker; technische Ausbildung mit mehrjähriger Erfahrung im Vertrieb oder Marketing
- » Erfahrung in der Distributionsbranche von Vorteil
- » Sehr gute Deutsch-, Englisch- und EDV-Kenntnisse
- » Ausgeprägte Kommunikationsstärke sowie souveränes Auftreten
- » Stark im Netzwerk- und Beziehungsaufbau
- » Akquirierung von produktbezogenen Key-Kunden
- » Zeitweise internationale Reisebereitschaft
- » Internationale Kommunikation mit Herstellern
- » Unternehmerische und erfolgsorientierte Denkweise
- » Hohes Qualitätsbewusstsein

Wir bieten

Wir bieten Ihnen interessante und verantwortungsvolle Aufgaben, eine freundliche und kollegiale Arbeitsatmosphäre, einen Arbeitsplatz in einem wachsenden Familienunternehmen mit Zukunft, sowie sehr gute Entwicklungsmöglichkeiten.



Gut zu wissen

Arbeitszeit	Vollzeit
Start	sofort
Standort	Weisendorf Ahrensburg
Zeitraum	unbefristet

Junior Key Account Manager_in (m|w|d)

In Ihrer Rolle des Junior Key Account Managers unterstützen Sie in Europa ansässige Unternehmen bei Ihrer Entwicklung von Applikationen. Ihr proaktives Auftreten und Ihre starke Persönlichkeit helfen Ihnen dabei, eine enge Bindung zu Key-Kunden aufzubauen und zu pflegen. Sie arbeiten mit innovativen zukunftsorientierten Bauelementen in den Bereichen Optoelektronik, Stromversorgung und Aktive-Passive Komponenten.



Ihre Aufgaben

- » Pflege der technischen und kaufmännischen Beziehung zu Key-Kunden
- » Akquirierung neuer Kunden und Projekte
- » Unterstützung unserer Key-Kunden durch technische Beratung
- » Koordination und Optimierung der Kommunikation zu unseren Kunden (in Zusammenarbeit mit dem Produktmarketing und der Entwicklung)

Unsere Anforderungen

- » Erfolgreich abgeschlossenes Studium der Wirtschafts-, Elektrotechnik oder Mechatronik; Elektro-/Mechatroniktechniker; technische Ausbildung mit mehrjähriger Erfahrung im Vertrieb oder studierter Betriebswirt mit starker Elektronikaffinität
- » Branchenkenntnisse (elektronische Bauelemente) sind von Vorteil, aber keine Voraussetzung
- » Unternehmerische und erfolgsorientierte Denkweise
- » Sehr gute Deutsch-, Englisch- und EDV-Kenntnisse
- » Souveränes Auftreten in Verhandlungen und bei Präsentationen
- » Stark im Netzwerk- und Beziehungsaufbau
- » Reisebereitschaft in der Vertriebsregion

Gut zu wissen

Arbeitszeit	Vollzeit
Start	sofort
Standort	Weisendorf
Zeitraum	unbefristet

Wir bieten

Wir bieten Ihnen interessante und verantwortungsvolle Aufgaben, eine freundliche und kollegiale Arbeitsatmosphäre, einen Arbeitsplatz in einem wachsenden Familienunternehmen mit Zukunft, sowie sehr gute Entwicklungsmöglichkeiten.

New Business Development Manager_in (m|w|d)

Sehen Sie sich als Zukunfts-Analyst, der im rasanten Wandel der Wirtschaftsmärkte strategisch auf neue Bedingungen reagiert, der sich dabei täglich mit Kundenbedürfnissen sowie Marktentwicklungen auseinandersetzt und strategische Impulse zur Weiterentwicklung des Unternehmens gibt? Als New Business Development Manager ziehen Sie Entwicklungsstrategien geschickt auf und bringen fundiertes Wissen an der richtigen Stelle ein.

Ihre Aufgaben

- » Identifikation und Entwicklung von neuen Geschäftsfeldern
- » Zielgruppen-, Markt- und Branchenbeobachtung, Trenderkennung & -anwendung
- » Markt- und Wettbewerbsanalysen, aktive Marktbearbeitung
- » Maßnahmen zur Sicherstellung der Vertriebsziele
- » Entwicklung von Vertriebskonzepten und Durchführung von Vertriebsmaßnahmen
- » Entwicklung und Umsetzung von kundenspezifischen Konzepten

Unsere Anforderungen

- » Abgeschlossenes technisches Studium mit betriebswirtschaftlicher Weiterbildung oder abgeschlossene technische Ausbildung mit mehrjähriger Erfahrung im Marketing, Produktmanagement oder Vertrieb
- » Gutes Gespür für wirtschaftliche Trends und Einflüsse
- » Spaß am Analysieren von Kunden, Mitbewerbern und Märkten
- » Sehr gute Deutsch-, Englisch- und EDV-Kenntnisse
- » Souveränes Auftreten in Verhandlungen und bei Präsentationen
- » Stark im Netzwerk- und Beziehungsaufbau
- » Reisebereitschaft
- » Vertriebsbiss

Wir bieten

Eine abwechslungsreiche Tätigkeit in einem Familienunternehmen mit flachen Hierarchien und vielen Entwicklungsmöglichkeiten. Einen sicheren Arbeitsplatz in einem erfolgreich wachsenden Unternehmen. Ein kollegiales Umfeld mit Freude am gemeinsamen Erfolg.



Gut zu wissen

Arbeitszeit	Vollzeit
Start	sofort
Standort	Weisendorf Bundesweit*
Zeitraum	unbefristet

* Home-Office

Technische_r Mitarbeiter_in im Vertriebsupport (m|w|d)

Die enge Zusammenarbeit mit dem Vertrieb und vor allem mit den Kunden fordert insbesondere Organisations-talent, Sorgfalt und höchste Professionalität. Durch eigenständiges kundenorientiertes Arbeiten, Engagement und Genauigkeit tragen Sie maßgeblich zum Erfolg unseres Außendienstes bei.



Ihre Aufgaben

- » Technischer Produkt-Support und -Beratung
- » Kommunikation zwischen Kunde und Produktmarketing
- » Technische Dokumentation
- » Identifikation und Analyse von Fehlerursachen
- » Technischer Support des Vertriebsaußendienstes bei Neukundenakquise und Bestandskundenbetreuung
- » Unterstützung des Produktmarketings bei Marketingaktionen
- » Teilnahme an nationalen Messen und Produktschulungen

Unsere Anforderungen

- » Abgeschlossene Berufsausbildung Elektrotechnik oder Mechanik oder vergleichbare Qualifikation; gerne auch ältere Bewerber mit Vertriebserfahrung und elektrotechnischem Background
- » Mehrjährige Berufserfahrung wünschenswert, aber auch Neulinge bekommen eine Chance
- » Kaufmännische Kenntnisse sowie Kenntnisse in der Distribution und im Produktmarketing sind von Vorteil
- » Gute Deutsch- und Englisch-Kenntnisse
- » Verständliche Vermittlung von technischen Zusammenhängen
- » Ausgeprägte Kunden- und Serviceorientierung
- » Zeitweise nationale Reisebereitschaft
- » Sicherer Umgang mit MS-Office Anwendungen

Gut zu wissen

Arbeitszeit	Vollzeit
Start	sofort
Standort	Weisendorf Ahrensburg
Zeitraum	unbefristet

Wir bieten

Wir bieten Ihnen interessante und verantwortungsvolle Aufgaben, eine freundliche und kollegiale Arbeitsatmosphäre, einen Arbeitsplatz in einem wachsenden Familienunternehmen mit Zukunft, sowie sehr gute Entwicklungsmöglichkeiten.

Mitarbeiter_in im Vertriebsinnendienst (m|w|d)

In der Funktion Vertriebsinnendienst sind Sie mitverantwortlich für die Erstellung von Angeboten sowie die telefonische Betreuung unserer Kunden. Weiterhin übernehmen Sie zusammen mit unserem Vertriebsaußendienst und dem Customer-Service-Team die Beratung und Akquise von Interessenten und Kunden.

Ihre Aufgaben

- » Ansprechpartner für Kunden in der Auftragsabwicklung
- » Telefonische und schriftliche Kundenbetreuung
- » Unterstützung des Vertriebs in der Erstellung von Angeboten, der Auftragsbearbeitung und -verfolgung
- » Umsetzung der Vertriebsziele und -strategien gemeinsam mit dem Vertrieb und dem Produktmarketing
- » Neukundengewinnung
- » Mitarbeit bei Messeauftritten

Unsere Anforderungen

- » Erfolgreich abgeschlossene technische Ausbildung der Elektrotechnik oder Mechatronik oder kaufmännische Ausbildung mit elektrotechnischer Affinität
- » Vertriebs- und kundenorientiertes Auftreten
- » Kaufmännische Kenntnisse sowie Branchen- und Kundenkenntnisse sind von Vorteil
- » Kommunikationsstärke und Teamfähigkeit
- » Sehr gute Deutsch-, Englisch- und EDV-Kenntnisse

Nach einer gründlichen Einarbeitung übertragen wir Ihnen einen definierten Kundenkreis, den Sie eigenverantwortlich im Innendienst betreuen.

Wir bieten

Langfristige Perspektiven und eine leistungsgerechte erfolgsorientierte Vergütung sowie sehr gute Entwicklungsmöglichkeiten. Neben interessanten und verantwortungsvollen Aufgaben verfügen wir über eine freundliche und kollegiale Arbeitsatmosphäre – ein Arbeitsplatz in einem wachsenden Familienunternehmen mit Zukunft.



Gut zu wissen

Arbeitszeit	Vollzeit
Start	sofort
Standort	Weisendorf Ahrensburg
Zeitraum	unbefristet

Ausbildung bei Neumüller

In unserem modernen Familienbetrieb bist Du keine (Personal-)Nummer, sondern ein Mensch, der von uns Wissen vermittelt bekommt und es auch während der Ausbildung im täglichen Geschäft anwenden darf. Folgende Ausbildungsberufe können bei uns erlernt werden:



Industriekaufmann/-frau

Morgens eine Bestellung in Asien platzieren, mittags an einer Projektbesprechung teilnehmen und nachmittags den Warenversand mit Nordamerika klären und dabei auch noch einen Kunden glücklich machen: Das ist genau Dein Ding? Dann bewirb Dich bei uns!



Kaufmann/-frau Groß- und Außenhandelsmanagement

Du möchtest lernen, alle Möglichkeiten der modernen Kommunikations- und Informationssysteme zu nutzen, und kommst dabei mit internationalen Geschäftspartnern genauso klar wie abteilungsübergreifend mit dem Einkauf oder dem Lager? Dann bewirb Dich bei uns!



Fachkraft für Lagerlogistik

Als Distributor steht bei uns die Logistik ganz oben – ohne ein gewissenhaft geführtes Lager geht nichts. Bei uns lernst Du die alltäglichen Logistikprozesse und Grundlagen kennen und sorgst für einen reibungslosen Warenfluss, denn jeder Ein- und Ausgang geht über Deinen Tisch. Du willst was bewegen? Dann bewirb Dich bei uns!

Nach Deiner Ausbildung ...

Im Anschluss an Deine Berufsausbildung steht es Dir natürlich offen, noch eine Weiterbildung zum technischen Fachwirt oder ähnlichem zu absolvieren. Auch hier stehen wir Dir gerne begleitend und unterstützend zur Seite.

Werksstudent_in / Praktikant_in Datenmanagement (m|w|d)

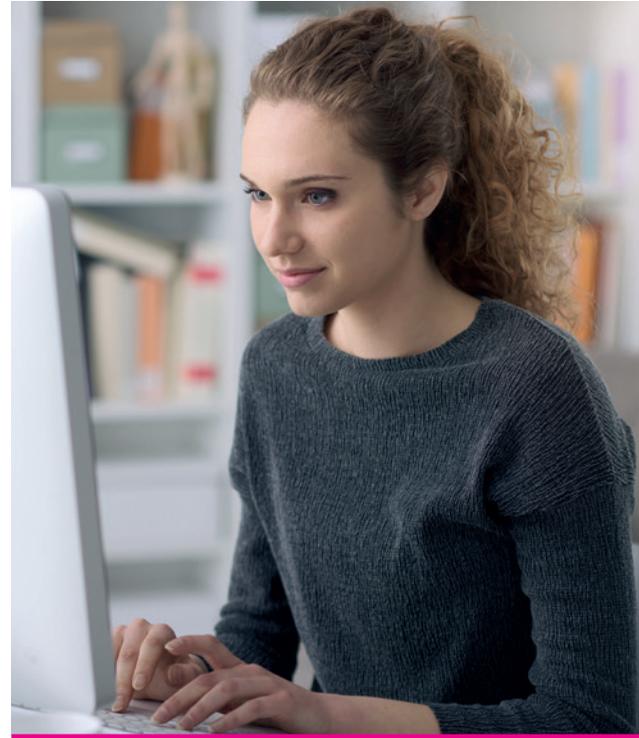
Du hast Lust, Verantwortung zu übernehmen, Deine Ideen rund um unsere einzigartigen Produkte einzubringen und Dich mit uns weiterzuentwickeln? Bei uns betreust du zusammen mit dem Produktmarketingmanager den Prozess der Anlage, Änderung und Archivierung von Artikelstammdaten. Dies beinhaltet die Pflege und Anlage von Produkten und produktspezifischen Informationen sowie das Sicherstellen der Datenvollständigkeit.

Deine Aufgaben

- » Unterstützung des Produktmarketings bei der Erfassung und Pflege von Artikeln
- » Qualitative Prüfung von Kundenstammdaten
- » Laufende Kontrolle, Anreicherung und Pflege der Produktstammdaten

Unsere Anforderungen

- » sichere EDV-Kenntnisse
- » Verantwortungsbewusste, strukturierte und sorgfältige Arbeitsweise
- » Hohe Motivation und Einsatzbereitschaft
- » Kommunikationsfähigkeit und Teamorientierung



Werden auch Sie ein Neumüller!

**JETZT
BEWERBEN!**

Wenn Sie eine dieser spannenden Aufgaben interessiert und Sie den Anspruch haben, in einer dynamischen und zukunftsorientierten Firma etwas zu bewegen, dann senden Sie bitte Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen inklusive Gehaltsvorstellung und dem frühest möglichen Eintrittstermin an Herrn Uwe Fischer per E-Mail an:

karriere@neumueller.com



Gewerbegebiet Ost 7
91085 Weisendorf

Tel.: +49 9135 73666-0
Fax: +49 9135 73666-60

E-Mail: info@neumueller.com
www.neumueller.com

Niederlassung Nord
Beimookamp 3
22926 Ahrensburg

Tel.: +49 4102 66601-0

Büro Dortmund
Tel.: +49 231 21781240

Büro München
Tel.: +49 9135 73666-42

Büro Berlin
Tel.: +49 9135 73666-32