



Thermische Systemlösungen: Führender Anbieter expandiert

Die deutsche Tochtergesellschaft eines inhabergeführten US-Technologieunternehmens ist seit vielen Jahren in der Entwicklung, Produktion und dem Vertrieb industrieller Heizelemente sowie von Temperatur-Mess- und Regelungstechnik international erfolgreich. Von Deutschland aus werden europaweit insbesondere **Kunden aus den Bereichen Großdiesel/Emission Controls, Semiconductor, Energieprozesse (v. a. Öl & Gas) sowie weitere Industrien (z. B. Medizintechnik, Food) betreut.** Die Marktchancen sind groß und es wird wachstumsorientiert in Menschen, Prozesse und Neuprodukte investiert. Die Teams, die die genannten Märkte betreuen, werden ausgebaut und gesucht sind engagierte

Sales Engineers (m/w) Home-Office-Option

Nach Ihrer intensiven Einarbeitung in die Produkte und Prozesse werden Sie in Ihrer Zielbranche die Vertriebsverantwortung übernehmen. Sie bauen die Geschäftsbeziehungen zu bestehenden Kunden gezielt weiter aus, akquirieren Neukunden, überzeugen von den Vorteilen einer Zusammenarbeit und schließen Projektgeschäfte ab. Dabei arbeiten Sie eng mit Kollegen und Kolleginnen, z. B. dem Product Management sowie den Entwicklern zusammen. Der Erfolg Ihrer Arbeit, von der Kontaktaufnahme über die Kundenpotentialanalysen und Umsatzplanung bis hin zur Angebotsbearbeitung und den Vertragsabschlüssen, wird maßgeblich dazu beitragen, das Unternehmen noch besser als Problemlöser zu etablieren und langfristig tragfähige und für alle Seiten profitable Beziehungen aufzubauen.

Als Ingenieur, oder ähnlich qualifiziert ausgebildet, sind Sie im Vertrieb beratungsintensiver technischer Güter erfahren und erfolgreich – und Sie kennen die Spezifika eines der oben angesprochenen Zielmärkte. Die Klaviatur des Projektvertriebs beherrschen Sie, und Sie sind ein hoch motivierter Teamplayer und „Netzwerker“. Argumentations- und Verhandlungsstärke sowie Abschlussicherheit bringen Sie mit, auch in schwierigen Situationen bleiben Sie überzeugend und souverän. In internationalen, dynamischen Umfeldern, die von Veränderung geprägt sind, fühlen Sie sich wohl, und Ihr sportlicher Ehrgeiz treibt Sie dazu an, ehrgeizige Ziele zu erreichen und nicht mit Mittelmaß zufriedenzusein. Dass Vertriebs Erfolg auch mit einem strukturierten Berichtswesen zusammenhängt, wissen Sie. Ihr Englisch ist sehr gut und die zeitgenössischen IT-Werkzeuge wenden Sie sicher an. Sie erwarten eine leistungsorientierte Vergütung sowie ein auch privat nutzbarer Firmenwagen.

Rufen Sie uns an, oder senden Sie Ihren tabellarischen CV, gerne per E-Mail. Wir beraten Sie in Ihrer Karriereplanung.

Code 0811063

