



Unser Kunde ist eine mittelständische Unternehmensgruppe für Industriedienstleistungen und dem Anlagen- und Maschinenbau in Nordhessen. Die Schwerpunkte liegen im bundesweiten Service- und Projektgeschäft im Energiesektor sowie bei namhaften Industrie- und Automotivkunden. Für die erfolgreiche Umsetzung von zukünftigen Herausforderungen suchen wir für unseren Kunden in der Direktvermittlung einen

Vertriebsingenieur Anlagentechnik (m/w/d)

Kennziffer S558

Dezentrale Energieversorgungssysteme, Versorgungstechnik, Industrieller Rohrleitungsbau, Mechanische Verfahrenstechnik

Ihre Aufgaben:

- Sie sind verantwortlich für die Entwicklung des Marktes und akquirieren eigenverantwortlich und aktiv neue Kunden.
- Sie gestalten und optimieren kontinuierlich die Vertriebsprozesse, insbesondere bei der Eröffnung neuer industrieller Anlagentechnik durch die Erschließung und den Aufbau neuer Kunden- und Marktpotenziale.
- Als Bindeglied zwischen Kunden und technischem Projektmanagement steuern und koordinieren Sie die technische und kommerzielle Angebotserstellung sowie die Abwicklung der Aufträge.
- Auf der Basis Ihrer umfassenden Expertise und der Kennzahlen beraten Sie die Geschäftsführung und koordinieren und steuern den Vertrieb.
- In dieser Funktion berichten Sie direkt an die Geschäftsführung und gewährleisten eine enge Zusammenarbeit und Abstimmung mit dem Projektmanagement.

Unsere Anforderungen:

Für diese neu geschaffene Funktion wünschen wir uns einen leidenschaftlichen Vertriebsprofi, der möglichst aus der Branche kommt und über fundierte Erfahrungen in Beratung und Verkauf technisch anspruchsvoller Anlagentechnik verfügt. Grundvoraussetzung sind ebenfalls sichere Kenntnisse in der Kalkulation von Anlagenkomponenten, Rohrleitungsmontagen und dezentralen Energieversorgungsanlagen. Dafür ist eine solide technische Ausbildung mit abgeschlossenem Studium im Bereich der Verfahrenstechnik, Energie- und Wärmetechnik, Wirtschaftswissenschaften oder als Schweißfachingenieur notwendig.

Ihr Profil:

Neben Verhandlungs- und Abschlussicherheit auf unterschiedlichen Hierarchieebenen bringen Sie Erfahrungen im Projektmanagement größerer Projekte mit. Eigenmotivation, hohes Engagement und die Wahrnehmung von Managementverantwortung beim Ausbau der Geschäftsbeziehungen setzen wir voraus.

Wegen der geplanten internationalen Ausrichtung ist verhandlungssicheres Englisch von Vorteil. Solide Kenntnisse in nationalen und internationalen Ausschreibungsverfahren, sowie im Vertragsrecht sind vorteilhaft.

Das Angebot:

- Work-Life-Balance durch Modelle wie Gleitzeit (Kernarbeitszeit 09:00 bis 15:00 Uhr) und regelmäßige Homeoffice Tage pro Woche
- anspruchsvolle und abwechslungsreiche Aufgaben in einem erfolgreichen Unternehmen
- eine angenehme Arbeitsatmosphäre mit flachen Hierarchien
- einen unbefristeten Arbeitsvertrag
- 30 Tage Urlaub
- Zahlung von Urlaubsgeld
- betriebliche Altersversorgung
- eine markt- und leistungsorientierte Vergütung
- einen Dienstwagen, auch zur privaten Nutzung
- weitere interessante Vergütungsanteile
- langfristige Perspektiven und Weiterentwicklungsmöglichkeiten
- Regelmäßige Mitarbeitererevents und Stammtische für den Gemeinsinn „neben der Arbeit“

Sie möchten unsere Kunden kennenlernen? Dann senden Sie uns bitte Ihre Bewerbungsunterlagen unter o.a. Kennziffer, mit Angabe des frühestmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung vorzugsweise per E-Mail an: **manfred.lottmann@team-selection.de**

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung:

team.
selection

team selection GmbH
Manfred Lottmann
Vor der Prinzenquelle 7
34130 Kassel
Mobil 0173 7237091
HomeOffice 05652 9195238

**Senden Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen
vorzugsweise per E-Mail an:**
manfred.lottmann@team-selection.de
www.team-selection.de