



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

Repräsentant / Vertriebsingenieur (m/w/d)

Kennziffer S559

Anspruchsvolle Industriedienstleistungen in Süddeutschland

Die Aufgabe:

Unser Mandant expandiert in Süddeutschland (**Bayern / Baden-Württemberg**) und wir suchen den Pionier und technischen Vertriebsprofi für den Aufbau eines neuen Stützpunktes in der Region Ingolstadt. Sie sind unser Repräsentant vor Ort und übernehmen selbständig den Vertrieb und die termin- und qualitätsgerechte Abwicklung interessanter und anspruchsvoller Projekte in dem technischen Umfeld der dezentralen Energieversorgungssysteme, Versorgungstechnik, des industriellen Rohrleitungsbau und der mechanischen Verfahrenstechnik.

- **Sie gehen auf Entdeckungstour:** Sie machen erfolgreich Vertrieb im Außendienst und akquirieren Neukunden für das gesamte Spektrum unsere innovativen Anlagentechnik.
- **Sie entwickeln Bestandskunden:** Sie analysieren und verbreitern systematisch unser Service Portfolio bei unseren Bestandskunden, z. B. um Langzeit-Wartungsverträge.
- **Sie verkaufen Value:** Sie erstellen glaubwürdige Mehrwert-Kalkulationen für unsere hochspezialisierten, systemrelevanten high-end Industriedienstleistungen.
- **Sie koordinieren Angebote:** In enger Zusammenarbeit mit dem Projektmanagement erstellen Sie wettbewerbsfähige Angebote. Sie geben Deadlines und Marktpreise vor.
- **Sie fahren den Deal nach Hause:** Sie meistern die Angebots- und Vergabeverhandlungen mit Kunden bis Sie den Auftrag erhalten.

Ihr Profil:

- **Sie können Industrietechnik:** Sie haben eine technische Ausbildung / Studium in Maschinenbau / Ingenieurwesen und verhandlungssicheres Englisch.
- **Sie sind Vertriebsprofi:** mit mehrjähriger Berufserfahrung im erfolgreichen Vertrieb von erklärungsbedürftigen, technischen Industriedienstleistungen und Anlagenkomponenten.
- **Sie sind Abschlussstark:** Sie haben ausgeprägtes Verhandlungsgeschick. Sie wissen, wie man sich gegen interne Widerstände durchsetzt. Sie lieben es zu gewinnen.
- **Sie sind Team-Player:** Sie spielen erfolgreich komplexe Kundenorganisationen und dirigieren die interne Angebotserstellung. Sie sind detail- und sicherheitsorientiert.
- **Sie sind lieber beim Kunden als im Büro:** Sie haben ein hohes Engagement, Selbstdisziplin und Reisebereitschaft.
- **Sie sind Pionier:** Sie wollen gestalten, erfolgreich aufbauen und denken unternehmerisch.

Das Angebot:

- eine anspruchsvolle und gestalterische Aufgabe in einem sicheren Familienunternehmen
- eine angenehme Arbeitsatmosphäre mit flachen Hierarchien und schnellen Entscheidungswegen
- einen unbefristeten Arbeitsvertrag in Vollzeit im Home-Office, im Außendienst Gebiet Süddeutschland. Selbstverständlich steht für Sie ein Office in unserer Zentrale bereit.
- 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

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 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