

TECHNICAL SALES ENGINEER FÜR CUSTOMISED ENERGY SOLUTIONS M/W/D

KONTAKT

a.pfob@engfer-consulting.de

Handy: +49 173 6777525

Unser Mandant ist ein Vorreiter in der Spezialanlagenbaubranche. Seit über 75 Jahren etabliert, hat sich unser Partner durch beständige Innovationen und eine kompromisslose Qualitätsphilosophie ausgezeichnet. Inmitten des technologischen Wandels gestaltet das Unternehmen die Zukunft der Energieeffizienz und grünen Technologien.

Ihr zukünftiger Arbeitgeber verkörpert Tradition und Innovation und treibt die Transformation hin zu nachhaltigeren Energiekonzepten aktiv voran. Am Standort im Bergischen Land werden revolutionäre Energielösungen von hybriden bis hin zu wasserstoffbetriebenen Systemen entwickelt und gefertigt. Für den diesen Standort besetzen wir nun im Rahmen der Transformation die Position des Vertriebsingenieurs.

GEHALT 70.000 - 100.000 | **BRANCHE** Maschinen und Anlagenbau | **ORT** Bergischen Land | **REMOTE** Hybrid

AUFGABENBEREICH :

- **Vertriebsstrategie-Entwicklung:** Konzeption und Implementierung innovativer Vertriebsstrategien, die den Grundstein für die Akquise und das Wachstum in neuen Märkten legen.
- **Kundenberatung und -entwicklung:** Aufbau und Pflege langfristiger Kundenbeziehungen durch maßgeschneiderte Beratung und kontinuierlichen Dialog, um die Technologieführerschaft des Unternehmens zu stärken.
- **Lösungsorientierte Produktpräsentation:** Durchführung von überzeugenden Produktpräsentationen, die die Einzigartigkeit und den Mehrwert der Customised Energy Solutions herausstellen.
- **Vertragsmanagement:** Führen von Vertragsverhandlungen und -abschlüssen unter Berücksichtigung technischer und kommerzieller Aspekte, um profitable und nachhaltige Geschäftsbeziehungen zu sichern.
- **Technisches Projektmanagement:** Koordination und Steuerung von Vertriebsprojekten von der Anfrage bis zum erfolgreichen Abschluss unter Einsatz agiler Projektmanagement-Methoden.
- **Marktanalysen und -beobachtungen:** Systematische Markt- und Wettbewerbsanalysen, um Markttrends vorauszusehen und strategisch darauf zu reagieren.
- **Cross-Functional Team Leadership:** Enge Zusammenarbeit mit interdisziplinären Teams aus Engineering, Marketing und After Sales, um Synergien zu schaffen und den Unternehmenserfolg zu maximieren.



IHR KOMPETENZPROFIL:

- Fundiertes technisches Verständnis in Bereichen wie Genset-Technologie, Marine Power oder elektrische Energieverteilungssysteme.
- Nachweisbare Erfolge im technischen Vertrieb komplexer Anlagen.
- Leidenschaft für erneuerbare Energien und die Fähigkeit, technische Innovationen zu verkaufen und zu fördern.
- Verhandlungssicher in Deutsch und Englisch, um auf internationaler Bühne zu agieren.
- Ein ausgeprägter Sinn für Teamgeist und die Fähigkeit, interdisziplinär zu denken und zu handeln.

DAS ANGEBOT:

- Ein Gehaltsspektrum von 70.000 bis 100.000 Euro bei 100%-iger Zielerreichung mit einem leistungsorientierten Split ohne Deckelung
- 30 Tage Urlaub zur Erholung und Work-Life-Balance
- Option auf ein Poolfahrzeug oder Firmenauto für maximale Mobilität
- Variable Benefits wie Sportzuschüsse, Eltern-Kind-Büro und umfangreiche Weiterbildungsmöglichkeiten
- Hybrides Arbeitsmodell mit etwa 25% Reisetätigkeit monatlich
- Direkte Berichterstattung an die Geschäftsführung und potenzielle Übernahme der Teamleitung

Überzeugt? Dann bewerben Sie sich jetzt doch einfach bei uns und starten Sie schon bald bei unserem Mandanten Ihr nächstes spannendes berufliches Kapitel.

