



Vertriebsingenieur Anlagentechnik / Gebäudetechnik (m/w/d)

Unser Auftraggeber ist führend in der Entwicklung und Errichtung komplexer Anlagen in der Gebäudetechnik. Langjährige Expertise des erfolgreichen Mittelständlers mischt sich mit New Work in allen Abteilungen. Die nachhaltigen, umweltgerechten Lösungen unseres Mandanten bilden seit Jahrzehnten den Benchmark der Branche.

Als Vertriebsingenieur /in bist Du der Dreh- und Angelpunkt für Eure gewerblichen und öffentlichen Auftraggeber und alle internen Projektkolleginnen und -kollegen. Hauptsächlich arbeitest Du im Vertriebsinnendienst, persönliche Kundentreffen finden überwiegend im Tagespendelbereich oder auf Messen statt. Max. 1-2 Mal im Jahr werden die Top10-Kunden persönlich besucht.

Deine Aufgaben:

- Du berätst und betreust Eure Stamm- und Neukunden in der Metropolregion Hamburg in allen technischen und kaufmännischen Fragen individueller komplexer Projekte und Anlagen.
- Du betreust die Partnerfirmen/Subunternehmer im technischen und kaufmännischen Ablauf
- Du bist verantwortlich für den gesamten Vertriebsprozess von der Anfrage, über die Kalkulation und Vertragsverhandlungen bis zur endgültigen Abrechnung.
- Die effiziente Projektplanung gewonnener Aufträge übernimmst Du in Abstimmung mit der Geschäftsführung, den Projektmanagern und der Produktion
- Du begleitest Deine Kunden während des gesamten Projektes, koordinierst die Abläufe und sorgst für eine transparente Kommunikation.
- Nach dem Projekt ist vor dem Projekt: Dich begeistern Markt- und Wettbewerbsanalysen, aktive Kundenpflege, Initiierung von Projekten und der strategische Auf- und Ausbau nachhaltiger Kundenbeziehungen
- Du entwickelst mit dem Team zusammen die Anlagen weiter, hier unter dem Aspekt DIN-Konformität, DSGVO-Normen und neue Technologien (Wasserstoff etc.)

Dein Know-How:

- Du bist Ingenieurin oder Ingenieur im Bau, Anlagenbau, Brandschutz, der Verfahrenstechnik, Trinkwasserbereich, Gebäudetechnik oder Versorgungstechnik, in der Klima-, Lüftungs- oder Abwassertechnik, im Maschinenbau oder Du bist Wirtschaftsingenieur/in
- Deine Basis ist ein kaufmännisches Studium, ergänzt um eine technische oder handwerkliche Ausbildung und das Know-how, technische Zeichnungen zu verstehen? Oder Du bist Techniker/in oder Meister/in und hast richtig Lust auf den Vertrieb? Klasse!
- Kundenzufriedenheit ist für Dich das A und O, Dein Fokus liegt auf exzellentem Service und Verlässlichkeit.
- Du hast eine Fahrerlaubnis Klasse B

Deine Benefits:

- Du bist Teil eines buntgemischten, fröhlichen und entspannten Teams
- Du arbeitest so, wie es für Dich zeitlich passt. Die Bürozeiten müssen jedoch im Team abgedeckt werden. Auch Teilzeit ab 30 Stunden ist möglich.
- Du bist persönlich unverzichtbar im Team, aber die Option auf einen oder zwei Tage/Woche im Home Office besteht.
- Du bekommst neben einem attraktiven Vergütungspaket mit 13 Gehältern, 30 Tagen Urlaub, zahlreichen individuellen Benefits selbstverständlich eine professionelle Ausstattung mit Smartphone, Laptop und Firmenwagen zur privaten Nutzung
- Das Unternehmen lebt die Vereinbarung von Familie und Beruf
- Du hast die Chance die Karriereleiter hochzuklettern (Abteilungsleiter/HBV etc.)

Worauf wartest Du? Dein nächster Karriereschritt ist einen Klick entfernt.
Ich freue mich schon darauf, Dich kennenzulernen.

Susanne Wischnewski – wischnewski@kardeel-consulting.de – 040/533028711