

Unser Mandant ist ein international agierendes Familienunternehmen aus dem Maschinen- und Anlagenbau mit Sitz im Großraum Göttingen. Als Weltmarktführer mit über 100jähriger Geschichte ist das Unternehmen spezialisiert auf die Herstellung von kundenspezifischen Hochleistungsventilatoren und Kompressoren. Hierbei entstehen energieeffiziente Lösungen, zum Beispiel in der Energierückgewinnung und hochspezialisierte Produkte für die Prozessindustrie. Die Kunden profitieren von der Erfahrung und technologischen Innovationskraft des Unternehmens und von einer einzigartigen Fertigungsqualität. Eine exzellente Branchenreputation unterstreicht die Expertise. Zur fachlichen und vertrieblichen Verstärkung suchen wir im Rahmen unserer Personalberatung im Exklusivauftrag für die Position:

Vertriebsingenieur im weltweiten Sondermaschinenbau (m/w/d) (5466)

Was macht diese Tätigkeit interessant?

Als Fachmann im „Prozessgasbereich“ bewegen Sie sich auf internationaler Bühne und verstehen sich als Partner und Berater Ihrer Kunden. Dabei macht es Ihnen Spaß, mit Menschen unterschiedlicher Kulturen zu kommunizieren, sie von Ihren einzigartigen Maschinen und Anlagen und Ihrer einzigartigen Technik zu begeistern. Da Geschwindigkeit Trumpf ist, sorgt Ihr zukünftiges Unternehmen für umfangreiche eigene Gestaltungsmöglichkeiten, viel Eigenverantwortung und ein hohes Maß an Unterstützung durch das Vertriebsteam und allen technischen Bereichen.

Die Position/Herausforderung:

Sie übernehmen die Fachposition im Prozessgasbereich und bereichern damit das Vertriebsteam aus Fachleuten für mechanische Brüdenverdichtung. Weltweit beraten und betreuen Sie Bestands- und Neukunden als erster Ansprechpartner in allen technischen und vertrieblichen Fragen. Anstehende Kundenprojekte bearbeiten Sie technisch und kaufmännisch bis zur Auftragsübergabe an die Projektteams. Als Kommunikator und Netzwerker fällt es Ihnen dabei leicht, Ihre internationalen Gesprächspartner von Ihren Anlagenkonzeption zu überzeugen und von Ihrer Technik zu begeistern.

Ihre Aufgaben

- Sie sind erster Ansprechpartner und Kontaktschnittstelle für Bestands- und Neukunden
- Komplette Kundenbetreuung, vom ersten Kontakt bis zum Auftragsende
- Technische Prüfung von internationalen Projektanfragen
- Klärung der technischen Machbarkeit und Auslegung der Maschinen (Eigenprogramm)
- Technische und preisliche Angebotskalkulation
- Vertragsverhandlungen, Vertragsprüfungen und Auftragsabschluss
- Kundenbindung auf Messen und Tagungen aufzubauen und zu festigen

Die Rahmenbedingungen der Tätigkeit:

- Die Position ist aufgrund ihrer Bedeutsamkeit unbefristet und langfristig angelegt
- Der Dienstsitz ist im Großraum Göttingen, projektbedingt sind Sie zu internationalen Reisen (ca. 20%) bereit
- Die attraktive Vergütung, bestehend aus einem Fixum und einem variablen Anteil, ist um eine lukrative Erfolgsbeteiligung ergänzt
- Ein neutrales Firmenfahrzeug steht Ihnen auch zur privaten Nutzung zur Verfügung
- Kontinuierlich wird in interne und externe Weiterbildungen und Qualifizierungen investiert
- Nach Einarbeitung kann ausgedehntes mobiles Arbeiten erfolgen

Das treibt Sie an/das bringen Sie mit:

- Sie sind Ingenieur/Bachelor/Master des Maschinenbaus, der Verfahrenstechnik oder einer entsprechend vergleichbaren Qualifikation
- Sie bringen mindestens fünf Jahre Erfahrung im internationalen Vertrieb des Sondermaschinenbaus mit technischer Beratung internationaler Kunden mit
- Sie sind interkulturell hoch kommunikativ, daher ist verhandlungssicheres Englisch ein Muss
- Sie sprechen verhandlungssicheres Spanisch, Portugiesisch oder Russisch zusätzlich? Ein sehr willkommenes Plus
- Sie sind welt- und kulturoffen, open-minded und lieben internationale Reisen (ca. 20% der Arbeitszeit)
- Sie verstehen es, Kundenanforderungen in die Praxis umsetzen
- Erfahrung im Bereich Prozessgas oder mechanischer Brüdenverdichtung sind von Vorteil
- Sie sind eine flexible, teamorientierte, eigenmotivierte Persönlichkeit mit hoher technischer Affinität, denken und handeln mit unternehmerischem Instinkt
- Selbstverständlich beherrschen Sie die gängigen Softwaretools aus der MS-Office-Familie, sowie ERP- und CRM-Systeme

Das passt und Ihr Interesse ist geweckt?

Dann nehmen Sie Kontakt mit uns auf und senden Ihre (pdf.-) Unterlagen (inklusive Gehaltsvorstellung) bitte per E-Mail direkt an unseren Experten **Christoph Morlo**.

Kontakt via E-Mail: christoph.morlo@bollmann-executives.de