



Zum Klienten:

Weitere Informationen zum Klienten und laufend neue Jobchancen erhalten Sie nach Ihrer Anmeldung und dem Onboarding durch Ihren Fachberater per Mail oder online. Wir freuen uns, Sie persönlich kennenzulernen!

Arbeitsort:

Pfungen (X Kilometer und X Minuten von Ihrer Wohnadresse entfernt)

Jobbeschreibung:

Sales Engineer (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Kunden mit spezifischem Know-how in Chemieanwendungen und Oxy-Fuel-Brennertechnologie kompetent beraten und maßgeschneiderte Lösungen auf Basis kundenindividueller Verfahren vermarkten
- Passgenaue technische und kommerzielle Konzepte sowie Angebote eigenständig erarbeiten und die Zusammenarbeit mit internen Fachabteilungen koordinieren
- Umsetzung erfolgreich gewonnener Projekte in enger Abstimmung mit internen Teams, beispielsweise aus den Bereichen Installation und Bulk Supply, steuern
- Potenziale durch kontinuierliche Analyse und Weiterentwicklung des Kundenportfolios identifizieren und Geschäftsentwicklung bei Zielunternehmen vorantreiben
- Vertriebsaktionen und Kampagnen in den Bereichen Chemie, Metallurgie und Glasherstellung zielgerichtet umsetzen
- Verkaufschancen und Kundenaktivitäten im Customer-Relationship-Management-System Salesforce sorgfältig dokumentieren

Was Sie ausmacht:

- Erfolgreich abgeschlossenes technisches oder naturwissenschaftliches Studium beziehungsweise vergleichbare Ausbildung
- Mehrjährige Erfahrung in Anwendungstechnik, Kundenprozessen/-verfahren, Vertrieb und Marktentwicklung
- Souveräne und zielorientierte Führung von Vertragsverhandlungen
- Fundierte Kenntnisse in Chemieanwendungen und Verbrennungsprozessen
- Sichere und verhandlungssichere Kommunikation in Deutsch und Englisch, mündlich und schriftlich
- Reisebereitschaft innerhalb Deutschlands, auch bei mehrtägigen Einsätzen
- Ausgeprägte Kunden- und Serviceorientierung sowie selbstständige und proaktive Arbeitsweise
- Affinität zu Digitalisierung, Automatisierung und neuen Technologien sowie Erfahrung in deren Implementierung
- Routinierter und sicherer Umgang mit gängigen EDV-Anwendungen, insbesondere MS Office und Salesforce
- Idealerweise betriebswirtschaftliche Kenntnisse

Was diese Stelle ausmacht:

- Attraktives Vergütungspaket gemäß Tarifvertrag der chemischen Industrie
- 30 Urlaubstage mit Wahlmöglichkeit auf 5 zusätzliche Urlaubstage

- 37,5/38,5-Stunden-Woche bei Vollzeit
- Flexible Arbeitszeiten
- Betriebliche Altersversorgung gemäß unserer Pensionsordnung
- Gesundheitsangebote, unter anderem Fahrradleasing und Firmenfitness
- Vielfältige persönliche und fachliche Entwicklungschancen
- Firmenwagen