



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:

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

Jobbeschreibung:

Sales Engineer (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

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

Was Sie ausmacht:

- Erfolgreich abgeschlossenes technisches oder naturwissenschaftliches Studium beziehungsweise eine vergleichbare Ausbildung sowie 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 wie 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 Umgang mit gängigen EDV-Anwendungen, insbesondere MS Office und Salesforce
- Idealerweise betriebswirtschaftliche Kenntnisse

Was diese Stelle ausmacht:

- Attraktives Vergütungspaket nach Tarifvertrag der chemischen Industrie
- 30 Urlaubstage mit Wahlmöglichkeit auf 5 zusätzliche Urlaubstage
- 37,5/38,5-Stunden-Woche bei Vollzeit
- Flexible Arbeitszeiten

- Betriebliche Altersversorgung
- Gesundheitsangebote, unter anderem Fahrradleasing und Firmenfitness
- Vielfältige persönliche und fachliche Entwicklungschancen
- Firmenwagen