

Als Weltmarktführer in seinem Geschäftsbereich beschäftigt unser Klient an 15 Standorten in Europa insgesamt ca. 5000 Mitarbeiter. Das produzierende Unternehmen der metallverarbeitenden Industrie bietet für unterschiedliche Kunden aus der Industrie innovative und hochwertige Produktlösungen und ein weltweites Vertriebsnetz. Für den Standort Berlin suchen wir die/den

Technische/n Vertriebsingenieur/in (135-004)

Ihre Aufgaben:

In dieser eigenverantwortlichen Position betreuen sie einen eigenen Kundenkreis und beraten Ihre Kunden auf technisch hohem Niveau. Sie bauen langfristige Kundenbeziehungen aus und ermitteln aktuelle Kundenanforderungen. Als Vertriebsteam repräsentieren Sie mit Ihren Kollegen das Unternehmen auf Veranstaltungen und bei Verbänden. Die Bearbeitung von Kundenanfragen, inkl. der Erstellung von Angeboten und Administration Ihrer Tätigkeiten gehört zu Ihrem Aufgabengebiet. Sie kümmern sich außerdem um die Budgeterstellung und Budgetverfolgung in Ihrem Verantwortungsbereich. Darüber hinaus identifizieren sie potenzielle Neukunden und bauen ihr Netzwerk stetig weiter aus. Einen Teil Ihrer Arbeitszeit reisen Sie zu Kunden innerhalb Deutschlands und ggf. zukünftig auch innerhalb Europas.

Ihr Profil:

Sie haben ein Hochschulstudium im Bereich Wirtschaftsingenieurwesen oder einer vergleichbaren Fachrichtung erfolgreich abgeschlossen und bereits erste Erfahrung im Vertrieb, Marketing, Business Development oder Account Management von technischen Produkten. Sie arbeiten gerne eigeninitiativ und im direkten Kundenkontakt mit unterschiedlichen Kunden aus der Industrie und dem Bauwesen. Das Erreichen von Vertriebszielen und ein ausgeprägtes Qualitätsdenken zeichnen sie aus. Sie sind kommunikationsstark, verhandlungssicher und haben ein souveränes Auftreten. Verhandlungssichere Englischkenntnisse und Kenntnisse weiterer Fremdsprachen runden ihr Profil ab.

Unser Angebot:

Wir bieten Ihnen eine vielseitige und herausfordernde Aufgabe mit Freiraum zur eigenen Gestaltung und für neue Ideen. Eine systematische Einarbeitung, bereits etablierte Prozesse und ein unterstützendes Team sind Grundlage ihrer Arbeit. Tarifvertragliche Rahmenbedingungen, regelmäßige Weiterbildungen und eine langfristige Entwicklung im Unternehmen können wir Ihnen garantieren.

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung! Bitte senden Sie Ihre vollständigen Unterlagen inklusive möglichem Starttermin und Gehaltsvorstellung per Email an bewerbung@roedel-beratung.de. Erste Fragen beantwortet Ihnen Frau Rödel gerne telefonisch unter +49 (176) 66 81 46 28.

Wir garantieren Ihnen absolute Vertraulichkeit und die Einhaltung von Sperrvermerken.