

Vertriebs-Ingenieur (w/m/d)

Unternehmen: Internationaler Hersteller für Produkte aus dem Apparatebau
- Traditionsunternehmen

Einsatzort: **Niedersachsen**

- Kernaufgaben:**
- ▶ Umsatz- und Ertragsverantwortung für den Bereich.
 - ▶ Erstellung monatlicher Vertriebs- bzw. Besuchsberichte sowie aktives Projektcontrolling in Form von Vertriebskennzahlen.
 - ▶ Planung und Führung von Vertragsverhandlungen mit den Kunden und Vertriebspartnern.
 - ▶ Operative Lösung der im Tagesgeschäft aufkommenden Vertriebsfragen.
 - ▶ Organisation und Durchführung von Messen bis hin zur Ausarbeitung von Marketingaktivitäten.
 - ▶ Begleitung internationaler Serviceeinsätze.
 - ▶ Technische und kommerzielle Beratung von Anfragen ggf. Auswertung von Kundenspezifikationen.

Berufserfahrung: Eine mindestens 5-8 jährige Berufserfahrung als Vertriebsprofi im Anlagen- oder Behälterbau sind ein „must“. Es wird ein gestandener Verkäufer gesucht, der selbständig technologisch anspruchsvolle Produkte vermarkten kann.

Sprachkenntnisse: Verhandlungssichere Deutsch- und kommunikationssichere Englischkenntnisse werden auf Grund der weltweit zu betreuenden Kunden benötigt.