

Für einen der führenden internationalen Umweltdienstleister suchen wir

Vertriebsingenieur Wasseraufbereitung (m/w/d) für den deutschen Markt

Sie zeichnen sich durch hohe Technikkompetenz und Kommunikationsstärke aus, vermitteln technische Inhalte klar und zielgruppengerecht. Sie haben einen Spürsinn für Kundenbedürfnisse und Geschäftsmöglichkeiten und arbeiten gerne serviceorientiert. Der Aufbau langfristiger Geschäftsbeziehungen mit allen Arten von Stakeholdern (bestehenden und potenziellen Kunden, Kollegen und Partnern) bereitet Ihnen Freude.

Ihre Aufgabe:

- Sie sind verantwortlich für den deutschlandweiten Vertrieb von (Grund-)Wasseraufbereitungs- und In-Situ-Sanierungsdienstleistungen an neue und bestehende Kunden (Behörden, Industrie, Mittelstand) unter Berücksichtigung der definierten Ziele.
- Sie entwickeln Businesspläne zur Erhöhung unsere Marktanteile.
- Sie erstellen Angebote und begleiten Ausschreibungen. Dabei haben Sie stets die Prozess-, Unternehmensrichtlinien und Kundenanforderungen im Blick und verantworten die Projektkalkulation.
- Während der Durchführung eines Projekts bleiben Sie der Hauptansprechpartner für den Kunden.
- Sie erstellen Berichte über Ihre kaufmännischen Aktivitäten und Maßnahmen.

Ihr Profil:

- Abgeschlossenes ingenieurwissenschaftliches Studium mit Schwerpunkt Verfahrens-, Umwelttechnik oder Bautechnik mit Schwerpunkt Wasserbau
- Mind. 5 Jahre Berufserfahrung, idealerweise im Bereich Wasseraufbereitung
- Hohe Technikkompetenz und Erfahrung im Projektmanagement
- Sehr gute Markt- und Wettbewerbskenntnisse, insbes. über Projekte für andere Wasseraufbereitungslösungen
- Fundierte Kenntnisse der deutschen Umweltgesetzgebung, Richtlinien und Rahmenbedingungen.
- Vertriebliche Affinität, ausgeprägte Kommunikationsstärke auf allen Hierarchieebenen
- Selbstständige, strukturierte, ergebnisorientierte Arbeitsweise, ausgeprägtes Organisationstalent
- Hohe Einsatzbereitschaft, positive Einstellung und echte Teamplayer-Mentalität
- Sehr gute Microsoft Office-Kenntnisse und idealerweise Erfahrung mit CRM-Tools
- Einwandfreie Deutschkenntnisse, gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Bereitschaft zu Dienstreisen innerhalb Deutschlands und ins angrenzende Ausland

Das erwartet Sie:

- Eine vielseitige, anspruchsvolle Aufgabe mit großem Gestaltungsspielraum und persönlichen Weiterentwicklungsmöglichkeiten
- Flache Hierarchien mit Kommunikation auf Augenhöhe, in der neue Ideen immer willkommen sind
- Ein attraktives Gehaltspaket und einen Dienstwagen, der auch privat genutzt werden kann

Wenn Sie diese Aufgabe bei einem wachstumsstarken Marktplayer reizt, freuen wir uns darauf, von Ihnen zu hören. Absolut vertrauliche Behandlung Ihrer Bewerbung können Sie selbstverständlich bei uns und unserem Auftraggeber voraussetzen.

Ihr Ansprechpartner:

Dr. Ines Freesen, Freesen & Partner GmbH
Tel. 0152-53365695, ines@freesen.de