



STELLENAUSSCHREIBUNG

Zur Verstärkung unseres Teams
suchen wir einen motivierten

Vertriebsingenieur – Schüttgut (gn)



Arbeitsaufgaben:

- Gebietsverantwortung mit direkter Betreuung von Kunden und Vertretern im In- und Ausland
- Marktausbau durch Neukundenakquisition
- Kundenbedarfs-, Markt- und Wettbewerbsanalysen
- Klärung technischer Details bei Anfragen und Aufträgen
- Kundenberatung hinsichtlich Lösung technischer Probleme
- Angebotserstellung sowie Vertragsverhandlungen bis zum Abschluss
- Durchführung von Marketingaktionen, Teilnahme an Messen, Konferenzen und Fachseminaren

Anforderungsprofil:

- Dipl.-Ing. (Maschinenbau oder Verfahrenstechnik) oder Dipl.-Wirt. Ing. (evtl. auch Techniker) mit einer ausgeprägten vertrieblichen Ausrichtung
- einige Jahre Berufserfahrung im Vertrieb erklärungsbedürftiger Produkte (evtl. Quereinsteiger aus dem Bereich der Konstruktion des Anlagenbaus oder aus dem Bereich der Maschinenwartung eines Zement- bzw. Kraftwerkes)mehrjährige Vertriebs Erfahrung
- erste Führungserfahrung
- offen, kommunikativ und belastbar, Sie gehen gerne auf Menschen und fremde Kulturen zu und interessieren sich für deren Geschichte und Traditionen
- hohe Reiseflexibilität, eigenständig, flexibel, termintreu, verbindlich und zuverlässig
- verhandlungssichere Englischkenntnisse sowie gute Kenntnisse einer weiteren Fremdsprache
- Kenntnisse der aktuellen MS-Office Anwendungen, insbesondere moderner Präsentationstechniken

Wir bieten Ihnen einen interessanten, verantwortungsvollen und zukunftssicheren Arbeitsplatz sowie eine leistungsgerechte Vergütung mit vielen sozialen Leistungen. Sollten wir Ihr Interesse geweckt haben, können Sie sich mit den üblichen aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen mit Angabe Ihrer Entgeltvorstellung an folgende Adresse richten:

THIELE GmbH & Co. KG, Personal & Soziales
Werkstraße. 3, 58640 Iserlohn oder per Mail an: karriere@thiele.de
z. Hd. Frau Heike Hänslers