

Jobangebot Details



Job-Nr:	2322
Jobtitel:	Aftermarket Sales Engineer (m/w/d) Industriekälte
Job-Typ:	unbefristet Vollzeit
Region:	Süddeutschland und Österreich
Branche:	Kältetechnik
Funktionsbereich:	Vertrieb

Stellenbeschreibung:

In unserer Personalberatung unterstützen wir einen weltweit führenden Hersteller von Produkten und Dienstleistungen im Bereich Kühlung. Die deutsche Landesgesellschaft bietet ein umfassendes Produktspektrum sowie professionelle Aftermarket-Services für den sicheren und effizienten Betrieb von Kühltürmen und Verdunstungskondensatoren. Zur Verstärkung des Vertriebsteams suchen wir einen engagierten Aftermarket Sales Engineer (m/w/d) Industriekälte für die Region Süddeutschland und Österreich.

Gesellschaft für
Personalberatung und
Organisationsentwicklung mbH

Büro Ahlen
Münsterstraße 120
59227 Ahlen/Westfalen
Telefon 0 25 28 / 95 01-77
Telefax 0 25 28 / 95 01-79

Büro Stuttgart
Wallmerstraße 12
70327 Stuttgart
Telefon 07 11 / 33 46-45
Telefax 07 11 / 33 46-74

Aufgaben:

- Verantwortung für Verkauf von Aftermarket-Produkten und -Services in Süddeutschland (Bayern und Baden-Württemberg) und Österreich sowie Betreuung von Kunden in verschiedenen Marktsegmenten
- Besuch von Kunden und Ausarbeitung von Angeboten zur Bereitstellung von Lösungen, die den Anforderungen der Kunden entsprechen
- Pflege des bestehenden Kundenstamms und proaktiver Ausbau des Netzwerks zur Erschließung neuer Geschäftspotenziale.
- Sie haben Freude daran, Service- und Wartungs-Produkte überzeugend zu positionieren und kundenindividuelle Lösungen mit echtem Mehrwert zu entwickeln.
- Ihre Projekte steuern Sie eigenverantwortlich – von der Bedarfsermittlung über technische Spezifikationen bis hin zu maßgeschneiderten Angeboten.
- Als technischer Ansprechpartner bauen Sie langfristige Kundenbeziehungen auf und arbeiten eng mit internen Schnittstellen wie Neugeräte-Vertrieb, Technik und Supply Chain zusammen.

www.voss-partner.de

Sie finden uns auch auf:



Erforderliche Qualifikationen:

- Technisch/kaufmännische Ausbildung und mindestens 5 Jahre erfolgreiche Vertriebserfahrung, vorzugsweise in einem technischen Umfeld.
- Technische Affinität und ausgeprägte Lernbereitschaft, um die Produkte und Märkte kennenzulernen.
- Kunden- und Lösungsorientiertes Handeln.
- Starke Verhandlungs- und Überzeugungsfähigkeiten und ein

- ergebnisorientierter Ansatz, um ein Geschäft final abzuschließen.
- Fließendes Deutsch und englische Grundkenntnisse sind Voraussetzung.
 - Sie arbeiten eigenverantwortlich, schätzen jedoch auch die Zusammenarbeit im Team und unterstützen Ihre Kolleginnen und Kollegen mit Engagement.



Ihnen wird geboten:

- Eine abwechslungsreiche Tätigkeit in einem internationalen Umfeld bei einem marktführenden Unternehmen
- Ein motiviertes Team und eine Unternehmenskultur, die Weiterbildung und persönliche Entwicklung aktiv fördert
- Ein attraktives Vergütungspaket mit zusätzlichen Leistungen

Gesellschaft für
Personalberatung und
Organisationsentwicklung mbH

Büro Ahlen
Münsterstraße 120
59227 Ahlen/Westfalen
Telefon 0 25 28 / 95 01-77
Telefax 0 25 28 / 95 01-79

Büro Stuttgart
Wallmerstraße 12
70327 Stuttgart
Telefon 07 11 / 33 46-45
Telefax 07 11 / 33 46-74

www.voss-partner.de

Sie finden uns auch auf:

