

Vertriebsingenieur Europa (w/m/d)

40 Std. Vollzeit

Zu besetzen: Ab sofort

Rohrsysteme für eine sichere Zukunft

Wir sind ein führender Hersteller von Rohrleitungssystemen aus Kunststoff. Unsere nachhaltigen Produkte werden in den Bereichen Versorgung, Entsorgung, Industrie und Umwelttechnik eingesetzt – überall auf der Welt. Im Geschäftsbereich Heizung & Sanitär entwickeln und produzieren wir Rohre für alle Inhouse-Anwendungen.

- Mittelständisches Familienunternehmen
- Export in mehr als 40 Länder weltweit
- 220 Mitarbeiter und 20 Azubis am Standort Neustadt/Sachsen
- Drei Standorte in Deutschland und der Schweiz



Ihre Aufgaben

- Verantwortlich für die Planung und Erreichung von Zielvorgaben (einschließlich Umsatz-, Absatz- und Ertragsziele)
- Selbstständige Bearbeitung von internationalen Märkten kommerzielle Betreuung und technische Beratung unserer Kunden und Vertriebspartner vor Ort
- Neukundenakquisition und Öffnung neuer Marktsegmente, Planerberatung
- Verträge gestalten, Vertragsverhandlungen führen, Verträge erfolgsorientiert abschließen
- Marktbeobachtung, entdecken von Nischen und Impulsgebung für unsere Produktentwicklung
- Bearbeitung technischer Aufgaben, Erstellen von Praxisberichten und Dokumentationen

Ihre Qualifikation

- Ingenieur oder Techniker mit Erfahrungen im Vertrieb von Investitionsgütern
- Kontaktfreudige, initiative und ausgesprochen dienstleistungsorientierte Persönlichkeit mit Verhandlungsgeschick
- Positive und hoch motivierte Grundeinstellung
- Hohe Reisebereitschaft
- Englisch verhandlungssicher, weitere Fremdsprachen von Vorteil
- Sicherer Umgang mit MS-Office Anwendungen und ERP Software

Was wir Ihnen bieten

- Eine unbefristete Festanstellung
- Einen modernen, sicheren und zukunftsorientierten Arbeitsplatz in einem mittelständischen Unternehmen sowie ein attraktives Arbeitsumfeld mit flachen Hierarchien
- Ein angenehmes Arbeitsklima sowie zeitgemäße Anstellungsbedingungen mit sehr guten Entwicklungsperspektiven und Qualifizierungsangeboten
- Eine vielseitige und abwechslungsreiche Tätigkeit mit Eigenverantwortung
- Incentives wie betriebliche Altersvorsorge, Prämien und Sonderzahlungen, Sachbezugskarte, betriebliche Gesundheitsförderung, Bike-Leasing, Firmenfeiern
- Kantine mit Bezuschussung
- Moderne Unternehmenskommunikation mit Mitarbeiter-App

Weitere Informationen

Wenn Sie sich in diesem Profil wiedererkennen, dann senden Sie uns bitte Ihre vollständige Bewerbung samt Foto. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung und ein persönliches Kennenlernen!

Um Sie von unserem Unternehmen zu begeistern, Ihre Fragen zu beantworten oder Ihre Bewerbung entgegen zu nehmen, ist unsere Ansprechpartnerin für Sie erreichbar:

Susann Blut
bewerbung@gerodur.de
Telefon: 03596 5833-11

Einblicke in den Arbeitsalltag bei Gerodur gewinnen und unsere Projekte kennenlernen auf:

 [instagram.de/gerodur.de](https://www.instagram.com/gerodur.de)

 [facebook.de/gerodur.de](https://www.facebook.de/gerodur.de)

 [linkedin.com/company/gerodur](https://www.linkedin.com/company/gerodur)