

Als Teil der börsennotierten IMI GROUP ist die weltweit operierende Z&J Firmengruppe ein führender Hersteller von qualitativ anspruchsvollen Maschinen- und Sonderarmaturen.

Wir entwickeln und fertigen auf drei Kontinenten jeweils kundenauftragsbezogen Spezialarmaturen, Maschinen und Anlagen für die chemische und petrochemische Industrie, die Eisen- und Stahl- sowie die Glasindustrie.

Wir suchen im Zuge unseres Wachstums zum frühestmöglichen Zeitpunkt, neue Mitarbeiter **(m/w)** als:

Vertriebsingenieure (m/w)

für den globalen Vertrieb von Armaturen für Petrochemie/Refinery

Aufgaben

- Auftragsakquise; kontinuierliche Betreuung der Bestandskunden; Value Selling
- Neukundenakquise; Marktbeobachtung und -analyse
- Technische Beratung; Prüfung der Kundenanforderungen und Vorschlag von Lösungen
- Angebotserstellung unter Berücksichtigung technischer, kaufmännischer und terminlicher Aspekte; regelmäßige Angebotsverfolgung bis zur Auftragsvergabe
- Detaillierte Übergabe von erteilten Aufträgen in Kick-Offs an das Projektmanagement
- Erkennen von Bedarfen für bestehende und auch neue Applikationen; Zusammenarbeit mit F&E
- Erstellung von Vertriebsberichten und Aktionsplänen
- Teilnahme an Messen, Fachsymposien und sonstigen Vertriebsveranstaltungen
- Enge Zusammenarbeit mit Projektmanagement, Konstruktion, Einkauf, Kalkulation, Qualitätswesen und Produktion

Fachliche Anforderungen

- abgeschlossenes Studium (Uni/TH, FH), als Ingenieur, Fachrichtung Maschinenbau o.ä.
- Deutsch / Englisch fließend in Wort und Schrift; weitere Fremdsprachen von Vorteil
- langjährige Berufserfahrung 7+ im Vertrieb erklärungsbedürftiger Produkte für industrielle Anwendungen „Design to Customer“, bevorzugt Produkt-/Branchenerfahrung aus dem Bereich Petrochemie/Refinery
- betriebswirtschaftliches und rechtliches Verständnis (Kalkulation, Angebotserstellung, Lieferungs-/Zahlungsbedingungen, Vertragsgestaltung, Vertragsbedingungen ...)
- EDV-Anwenderkenntnisse (Office-Paket, ERP-/CRM-Software)

Persönliche Voraussetzungen

- Kommunikationsstärke; Präsentationen vor dem Kunden oder bei Fachtagungen
- Bereitschaft zu weltweiten Dienstreisen mit kontinuierlichem Reiseanteil 40%+
- Verbindliches sicheres Auftreten; Cultural Awareness; Integrität
- Selbständige Arbeitsweise; organisierter und planvoller Arbeitsstil
- Überdurchschnittliches Engagement; pro-aktives Verhalten; Empathie
- Verhandlungsgeschick

Wir bieten gute Konditionen und eine interessante Tätigkeit in einem weiter auf Expansionskurs befindlichen Traditionsunternehmen mit kollegialem Umfeld.

Wir freuen uns auf Ihre schriftliche Bewerbung, vorzugsweise per E-Mail an:
Bernd Hörchens • bernd.hoerchens@imi-critical.com

