

Vertriebsingenieur (m/w/d) im prozesstechnischen Anlagenbau

Mehr als nur ein Job, bei uns finden Sie Ihre Berufung

Willkommen bei heat 11 – wir entwickeln klimafreundliche, zuverlässige und energieeffiziente Lösungen für industrielle Prozesswärme & Wärmeübertragung. Unser Team ist weltweit führend im Bereich Planung, Engineering, Fertigung, Montage, Inbetriebnahme und After-Sales Service von Thermoölanlagen. Für nationale und internationale Kunden liefern wir ganzheitliche Konzepte zur Deckung des weltweit wachsenden Energiebedarfs. Bei uns finden Sie nicht nur einen Job, sondern die Möglichkeit, Ihren Beitrag zu einer nachhaltigeren Welt zu leisten.

Standort: Kirchlegern / Umfang: Vollzeit / Gesucht: zu sofort

Ihre Aufgabe – Technik verstehen, Lösungen verkaufen lernen

Sie möchten nach dem Studium nicht nur konstruieren, sondern technische Zusammenhänge im direkten Kundenkontakt anwenden? Als Berufseinsteiger im technischen Vertrieb wachsen Sie Schritt für Schritt in die Verantwortung für komplexe Systemlösungen hinein.

Ihre Entwicklungsschwerpunkte:

- Unterstützung bei der Analyse technischer Kundenanforderungen
- Mitwirkung bei der Erstellung und Kalkulation von Angeboten
- Begleitung des Vertriebsprozesses vom Erstkontakt bis zum Vertragsabschluss
- Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen im Vertriebsgebiet
- Enge Zusammenarbeit mit Engineering, Projektmanagement und Service
- Reisetätigkeit ca. 20–30 %

Ihr Profil – Technisches Fundament und Motivation

- Abgeschlossenes Studium im Bereich Maschinenbau, Verfahrenstechnik oder vergleichbar
- Erste Praxiserfahrung durch Praktika, Werkstudententätigkeit oder Abschlussarbeiten im technischen Umfeld von Vorteil
- Grundkenntnisse im Lesen technischer Zeichnungen und idealerweise P&IDs
- Interesse an wirtschaftlichen Zusammenhängen und Vertrieb
- Kommunikationsstärke und Freude am Kundenkontakt
- Strukturierte, lernbereite und teamorientierte Arbeitsweise
- Deutsch und Englisch mindestens auf B2-Niveau

Unsere Angebote – Ihr Einstieg mit Perspektive

- Anspruchsvolle Projekte in einem internationalen Umfeld
- Strukturierte Einarbeitung mit klarer Entwicklungsperspektive im technischen Vertrieb
- Flexible Arbeitsmodelle (Präsenz/Home-Office)
- Arbeitszeitmodelle für eine ausgewogene Balance
- Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege
- Attraktive Vergütung mit leistungsbezogenem Anteil
- Perspektive auf Firmenwagen bei entsprechender Vertriebsverantwortung

www.heat11.com

Direkt zur Karriere-Seite

Interessiert? – Dann jetzt bewerben und Karriere starten!

Bewerbung bitte an: Frau Josefine Weinzierl-Orbke | josefine.weinzierl-orbke@heat11.com | 0521 989 110-0

