

#wir stellen ein

INI



Bereit für Neues? Komm in unser Team!

Bewirb dich jetzt als **Vertriebsingenieur (m/w/d)** für den Raum **West-Deutschland**

INI - EXPERTISE BEI ARMATUREN UND SICHERHEIT

Die INI GmbH ist eine professionelle Industrievertretung für Sicherheitsarmaturen. Als Dienstleister übernehmen wir für folgende Hersteller den technischen Außendienst:

- PROTEGO® Braunschweiger Flammenfilter GmbH
- FIMA Maschinenbau GmbH
- IMI Critical Engineering
- SCHIEBEL Antriebstechnik GmbH

Die Kernkompetenz der INI GmbH ist die Beratung unserer Kunden aus dem Anlagenbau und -betrieb in der chemischen und pharmazeutischen Industrie, petrochemischen Industrie, Lebensmittelindustrie sowie Kraftwerke und Energieversorger. Dabei arbeiten wir mit renommierten Partnern zusammen, die mit ihren Produkten höchste Anforderungen erfüllen und somit dem Anspruch von Weltmarktführern entsprechen.

- ✓ Deine fachliche Kompetenz im Bereich von Sicherheitsarmaturen und weiteren Komponenten im Anlagenbau und -betrieb zeichnen dich aus.
- ✓ Du pflegst einen engen Austausch mit deinen Kunden in deinem Vertriebsgebiet und bringst eine hohe Reisebereitschaft mit.
- ✓ Beratungsprojekte und Schulungen, in denen du dein Knowhow vermittelst, runden dein Aufgabengebiet ab.

Was erwarten wir von dir?

- Leadgenerierung, Neukundenakquise und Bestandskundenbetreuung
- Aufbau, Ausbau und Pflege von branchenspezifischen Netzwerken bei Planern, OEMs und Endverbrauchern
- Präsentation des Leistungsportfolios, individuelle Ausarbeitung für die Angebotserstellung
- Prüfung von Kundenanforderungen in Bezug auf technische und kaufmännische Realisierbarkeit
- Führen von technischen Beratungsgesprächen sowie Auftrags- und Verkaufsverhandlungen
- Angebots- und Projektverfolgung
- Effiziente und eigenständige Organisation der Vertriebsaktivitäten, Analyse der Zielmärkte, Analyse des Wettbewerbs, Erarbeitung von Vertriebsstrategien, Reporting
- Teilnahme an Messen und Sonderveranstaltungen unserer Partner sowie souveräne Durchführung von Produktschulungen und Präsentationen

Was solltest du mitbringen?

- Abgeschlossene einschlägige Hoch-/Fachhochschulausbildung (Elektrotechnik, Maschinenbau, Verfahrenstechnik, Chemieingenieurwesen, Chemie, etc.)
- Hohes Maß an Einsatzbereitschaft und Eigenverantwortung
- Vertriebserfahrung im B2B-Vertrieb für technisch erklärungsbedürftige Produkte
- Sehr gute Sprachkenntnisse in Deutsch
- Hohes Maß an Reisebereitschaft im Inland
- Gute Kenntnisse in den MS-Office Produkten
- Team- und zielorientierte Arbeitsweise
- Ausgeprägte Service- und Kundenorientierung
- Führerschein

Was bieten wir dir?

- Leistungsgerechte Vergütung und individuelle Zusatzleistungen wie Urlaubsgeld, Weihnachtsgeld, usw.
- Selbstständiges Arbeiten und Verantwortung für ein eigenes Vertriebsgebiet
- Flexible Arbeitszeiten und Home-Office
- Ausbau deiner aufgabenbezogenen Qualifikationen durch Coaching-on-the-job und weiterer individueller Weiterbildungsmaßnahmen
- Interessante Sozialleistungen: u.a. Fahrtkostenzuschuss, betriebliche Altersvorsorge, corporate benefits
- Flache Hierarchien: Wir sind ein Unternehmen mit flachen Hierarchien, klaren Zuständigkeiten, offenen Türen und kurzen Entscheidungswegen.
- Regelmäßige Events wie Sommerfeste und Weihnachtsfeiern und jährliche Betriebsausflüge

Haben wir dein Interesse geweckt?

Wir freuen auf deine aussagekräftige Bewerbung unter Angabe des frühestmöglichen Eintrittstermins und Entgeltvorstellung per E-Mail an personal@ini-gmbh.de

INI GmbH
Frau Özgehan Diken
Personal
Robert-Koch-Straße 22
40764 Langenfeld
T: +49-(0)2173-914572
E: personal@ini-gmbh.de
www.ini.de

