

# #wir stellen ein

## INI



## Bereit für Neues? Komm in unser Team!

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

INI - EXPERTISE BEI ARMATUREN UND SICHERHEIT

Die INI GmbH ist eine professionelle Industrievertretung mit höchsten Ansprüchen. Als Dienstleister übernehmen wir für folgende Hersteller den technischen Außendienst und alle weiteren Vertriebstätigkeiten:

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

Die Kernkompetenz der INI GmbH ist die Beratung unserer Kunden in Deutschland aus dem Anlagenbau und -betrieb in den folgenden Industrien: Chemie, Pharmazie, Lebensmittelindustrie, Petrochemie und Energieversorgung. 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 Know-how 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](mailto: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](mailto:personal@ini-gmbh.de)  
[www.ini.de](http://www.ini.de)

