

Keramischer OFENBAU: Coole Ideen für heiße Themen

Als international tätiges mittelständiges Unternehmen konstruiert und baut Keramischer OFENBAU GmbH weltweit **kontinuierliche und diskontinuierliche Ofenanlagen** für die Produktion von Sanitär-Keramik, Geschirrkernik, Grobkeramik, Technische Keramik, NA-Schüttgüter (z.B. Batteriepulver) und SOFC (Brennstoffzellen)

Für den internationalen Vertrieb unserer Anlagen suchen wir Sie als

Vertriebsingenieur (m/w/d)

Eine abgeschlossene Ausbildung/Studium als Ingenieur (Dip.-Ing. / BA / MA), Kenntnisse in der Verfahrenstechnik und erste Berufserfahrungen idealerweise im Industrieofenbau sind eine gute Basis, um in dieser Position erfolgreich zu sein. Kenntnisse in Betriebswirtschaft, im internationalen Management oder Projektmanagement ergänzen Ihr Profil ideal.

Sie sind neugierig und flexibel, „brennen“ für den Vertrieb erklärungsintensiver komplexer Industrieanlagen und bringen Erfahrung zu elektrischer Beheizung oder Batterieherstellung mit. Sie begleiten die Entwicklung und Optimierung von Verfahren und Prozesse.

Sie betrachten den Umgang mit fremden Kulturen und Mentalitäten verbunden mit häufigen Auslandsaufenthalten als willkommene Herausforderung. Für den Umgang mit internationalen Geschäftspartnern beherrschen Sie die englische Sprache sicher, idealerweise weitere Sprachen.

Sie sind eine engagierte, unternehmerisch denkende, durchsetzungsstarke Persönlichkeit und sind es gewohnt, eigenverantwortlich zu arbeiten. Zu Ihren Stärken gehören ausgeprägte Organisations- und Kommunikationsfähigkeit, Verhandlungsstärke, Flexibilität und Teamorientierung.

Ihre Aufgaben im Einzelnen:

- Selbständige Akquisition von Ofenanlagen und Umbauten in der keramischen Industrie
- Weltweite Vertriebstätigkeit und Kundenbetreuung in den zugeteilten Kundengebieten; inkl. erforderlichem Berichtswesen
- Marktanalysen und Marketingaktivitäten
- Unterstützung beim Vertrieb von Ersatzteilen in den zugeteilten Kundengebieten
- Unterstützung Geschäftsführung in weiterer Kundenbetreuung / bei ausgewählten Projekten
- Unterstützung in der Projektierung und Kalkulation sowie Erstellung von Angeboten und Verträgen für die Vertriebsprojekte

Wir bieten Ihnen:

- Einen sicheren Arbeitsplatz in einem innovativen und dynamischen Unternehmen
- Ein sehr gutes Betriebsklima in einem lichtdurchfluteten innovativen Ambiente
- Eigenverantwortliche Tätigkeit, flexible Arbeitszeiten, Möglichkeit mobiles Arbeiten
- begleitetes Onboardingverfahren
- Fortbildungsmaßnahmen und interne Schulungen
- Weitere Annehmlichkeiten wie Parkplatz mit E-Ladesäulen, Mitarbeiter-Events, Betriebsarzt sowie Getränke und Obst sind bei uns selbstverständlich.

Reizt Sie diese komplexe und verantwortungsvolle Aufgabenstellung? Dann ist dies Ihre Chance um Ihre Ideen, Ihre Neugier und ehrgeizigen Ziele in eine Position mit attraktiven Gestaltungsmöglichkeiten und langfristigen, guten Perspektiven einzubringen. Es erwartet Sie ein hochqualifiziertes, motiviertes Team mit starker Kundenorientierung, ein positives Umfeld und attraktive Konditionen.

Interessiert? Dann schicken Sie bitte Ihre aussagekräftige Bewerbung – gerne auch per E-Mail – zeitnah an Anne Zumhasch, Jobs@KeramischerOFENBAU.de.

Keramischer OFENBAU GmbH

Benzstr. 5 - 31135 Hildesheim

Tel: 0 51 21-74 74 00

www.KeramischerOFENBAU.de

(Hinweise zum Datenschutz und Umgang mit Daten finden Sie auf der Webseite)