



## PR/086652 | Vertriebsingenieur HVAC Süddeutschland (m/w/d)

### Job Information

**Recruiter**

JAC Recruitment Germany

**Job ID**

1507540

**Industry**

Other (Manufacturing)

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Germany

**Salary**

Negotiable, based on experience

**Refreshed**

December 3rd, 2024 10:29

### General Requirements

**Minimum Experience Level**

Over 3 years

**Career Level**

Mid Career

**Minimum English Level**

Business Level

**Minimum Japanese Level**

Business Level

**Minimum Education Level**

Associate Degree/Diploma

**Visa Status**

No permission to work in Japan required

### Job Description

#### ÜBERBLICK

Unser Mandant ist ein führender japanischer Hersteller elektronischer Produkte.

Für die Region Süddeutschland suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen Vertriebsingenieur HVAC (m/w/d). Der Arbeitsplatz ist nicht auf den Raum München begrenzt.

#### AUFGABEN

- Sie besuchen Zielgebietsbetreuer, Architekten, Hauptansprechpartner und Installateure, um Projekte zu identifizieren.
- Sie unterstützen die Berater und Installateure bei der Planung der Projekte.

- Sie stellen die Kundenzufriedenheit durch Koordinierung mit internen und externen Partnern her.
- Sie verfolgen Projekte in Salesforce sowie die Projektpipeline regelmäßig nach.
- Sie unterstützen die Installateure und Berater mit Schulungen zu den Produkten und der Software für die zuständige Produktkategorie.
- Sie melden regelmäßig Marktinformationen an die Produktmanager und berücksichtigen diese ebenfalls bei der Überprüfung der eigenen Taktik/Strategie sowie der zukünftigen Produktentwicklung. Dazu gehört auch das Vorschlagen geeigneter Maßnahmen zur Erreichung der strategischen Unternehmensziele.
- Zu Ihren Aufgaben gehört ebenfalls die Identifizierung von Planern, Konstruktionsbüros und Installateuren sowie der Aufbau enger Beziehungen zu selbigen, um das Projektgeschäft zu steigern.
- Sie stimmen sich regelmäßig mit den relevanten internen Partnern ab, um die Projektinstallationen vom Produktverkauf bis zur Inbetriebnahme zu verfolgen, um das Risiko von Installationsproblemen zu minimieren, indem heikle Projektprobleme vorhergesehen und antizipiert werden und geeignete Präventivmaßnahmen ergriffen werden, um den Erfolg des Kundenservices besser zu gewährleisten.
- Sie stellen eine angemessene Dokumentation des Projektablaufs und des Projektfortschritts in den relevanten Systemen sicher.

## QUALIFIKATIONEN

- Sie haben eine abgeschlossene Ausbildung oder Weiterbildung zum Meister / Techniker (m/w/d) oder ein abgeschlossenes Studium im Bereich Kälte-, Klimatechnik, Energie- und Gebäudetechnik oder Kälteanlagenbau
- Sie haben mind. 3 Jahre Erfahrung in den Bereichen Heizungs- und Kältetechnik (Wärmepumpen und Klimasysteme)
- Erfahrung in der Geschäftsentwicklung im B2B-Bereich ist von Vorteil
- Sie haben gute Kenntnisse in Bezug auf Prozesse, Technologien und Produkte in diesem Fachgebiet
- Sie verfügen über gute Kommunikations-, Verhandlungsfähigkeiten sowie zwischenmenschliche Fähigkeiten
- Hohe Reisebereitschaft (ca. 70%) inkl. gelegentlicher Übernachtungen

## VORZÜGE

- Eine spannende, strategische Rolle bei der Sie aktiv zum Unternehmenserfolg beitragen können und Verantwortung übernehmen
- Arbeit in einem international erfolgreichen Unternehmen
- Vielzahl an Trainings- und Entwicklungsmaßnahmen
- Attraktives Gehaltspaket, Sozial-, Fitness- und Gesundheitsleistungen
- Flexible Arbeitszeiten ohne Kernarbeitszeit
- 30 Tage Urlaub
- Flexible Arbeitszeitmodelle und einen hohen Anteil an mobilem, alternierendem Arbeiten
- Mobilitätspauschale, betriebliches E-Bike-Leasing und Sonderrabatte auf hauseigene Produkte

Bewerben Sie sich online oder setzen Sie sich direkt mit mir in Verbindung, um weitere Informationen über diese Gelegenheit zu erhalten. Aufgrund der großen Anzahl von Bewerbern werden leider nur die in die engere Wahl gekommenen Bewerber benachrichtigt. Wir danken Ihnen für Ihr Verständnis.