



Du willst Verantwortung  
übernehmen?  
Wir geben dir den Raum  
dafür



## Technischer Vertriebsingenieur B2B m/w/d

### Deine Aufgaben

- Technische Beratung und Betreuung unserer Kunden im Anlagenbau und in Molkereien, Brauereien und Getränkeindustrie
- Aufzeigen und Entwickeln von maßgeschneiderten Kundenlösungen
- Aktiver Vertrieb in einem Gebiet mit vielen Bestandskunden und großem Entwicklungspotential
- Nachverfolgung und Gewinnen von Projekten
- Einholen von Kundenfeedback zur stetigen Erweiterung unseres Kundenverständnisses und Generierung von Impulsen für Produktentwicklungen
- Dokumentation der Vertriebstätigkeit im CRM-System

### Dein Profil

- Erfahrung in der Lebensmittelproduktion und Vertrieb wünschenswert
- Vertriebsleidenschaft und offenes Mindset für moderne Vertriebsansätze
- Reisebereitschaft
- Erfahrung mit Salesforce wünschenswert
- Kommunikationsstark und verhandlungssichere Deutsch- und gute Englischkenntnisse
- Selbständige, strukturierte Arbeitsweise
- Vertriebsgebiet „Nord-West DE“

### Unser Angebot

- **Abwechslung** – Auf Dich warten spannende Tätigkeiten mit sehr hoher Gestaltungsfreiheit in einem dynamischen, internationalen Arbeitsumfeld mit flachen Hierarchien
- **Karriere** – Deine persönliche Entwicklung fördern wir individuell
- **Einarbeitung** – Unser Team unterstützt dich intensiv bei der Einarbeitung, um dich bestmöglich auf deine Aufgaben vorzubereiten
- **Work & Life** – Wir gewähren sehr flexible Arbeitszeiten, Home-Office und 30 Tage Urlaub
- **Gesundheit** – Wie fördern deine Gesundheit mit einem Fahrrad Leasing und Massageangeboten
- **Spaß** – Nicht nur bei der Arbeit, sondern auch bei Teamevents und Firmenveranstaltungen, um gemeinsam Erfolge zu feiern
- **Mobilität** – Konfiguriere dir einen Dienstwagen, der zu dir passt und den du auch privat nutzen kannst
- **Zusatzleistungen** – Wir gewähren ein attraktives Gehalt mit einem hervorragenden, leistungsabhängigen Bonus sowie weitere Leistungen eines Großkonzerns