



Vertriebsingenieur Eisen- und Stahlindustrie (m/w) - Internationale Projekte im Maschinen- und Anlagenbau -

Unternehmen • Weltweit operierende Firmengruppe mittelständischer Größenordnung mit Werken im In- und Ausland. Führender Anbieter kundenspezifischer Bauteile und Aggregate für anspruchsvolle Anwendungen in der Prozesstechnik von Grundstoffindustrien – Petrochemie, Eisen und Stahl, Energie- und Umweltechnik. Die Kernkompetenzen liegen vor allem im Bereich der auftragsbezogenen Einzelfertigung (engineering-to-order) von Aggregaten für extreme Beanspruchungen.

Position • Vertriebsingenieur (m/w) überwiegend im internationalen Außendienst mit Verantwortung für die Betreuung namhafter Kunden auf internationalen Märkten. Anbahnung und Verhandlung von Aufträgen bis zum Abschluss. Dienstsitz in NRW. Leistungsorientierte Ausstattung mit Fixum und Bonus.

Aufgabe • Mitwirkung bei der Umsetzung der Markt- und Wachstumsstrategien des Unternehmens im internationalen Geschäft. Nachhaltige Weiterentwicklung bestehender sowie Anbahnung neuer Kundenbeziehungen, insbesondere im Bereich der eisen- und stahlerzeugenden Industrie sowie weiterer Prozessindustrien. Verfolgen von Marktentwicklungen und Trends im engen Kontakt mit Planern, Anlagenbauern, Betreibern, Konsortien. Durchführung technischer Beratungen. Projektakquisition sowie Bearbeitung von Anfragen und Ausschreibungen. Federführende Ausarbeitung, Präsentation und Verhandlung von Angeboten. Teilnahme an Messen, Kongressen und vergleichbaren Veranstaltungen. Enge, fachübergreifende Zusammenarbeit mit Projektmanagement, Einkauf, Konstruktion, Produktion, F&E, Qualitätswesen und Kalkulation. Erstellen von Vertriebsberichten und Aktionsplänen.

Profil • Sie verfügen über ein abgeschlossenes Studium (Uni/TH, FH) im Bereich Maschinenbau und sind bereits seit mehr als 5 Jahren in vergleichbarer oder ähnlicher Position im Projektgeschäft im Bereich „Iron & Steel“ eines Unternehmens mit stark auftragsbezogener Fertigung tätig. Vorzugsweise haben Sie bereits auf internationalem Gebiet in Kundenverhandlungen erfolgreich Aufträge in der Groß- und Schwerindustrie abgeschlossen. Dabei sind insbesondere Erfahrungen im Maschinen- oder Anlagenbau für die eisen- und stahlerzeugende Industrie, Petrochemie, Öl- oder Gasindustrie von Vorteil. Sie verbinden fundierte fachliche Beratungskompetenz mit Akquisitionsstärke und ausgeprägter Abschluss-Orientierung. Betriebswirtschaftliches und rechtliches Verständnis sind gegeben. Sie besitzen verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift, eine weitere Fremdsprache ist von Vorteil. Die Bereitschaft zu einer ausgeprägten internationalen Reise-tätigkeit (Dienstreisen im In- und Ausland) bei einem Reiseanteil von mindestens 40% ist gegeben.

Kontakt • Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme. Bitte senden Sie uns aussagefähige und vollständige Unterlagen (Lebenslauf, Kompetenzprofil, Zeugniskopien, Gehalt, Eintrittstermin) vorzugsweise per E-Mail. Melanie Pfersich, HPP Management Consultants GmbH (BDU), Dr.-Schild-Str. 7, D-51588 Nümbrecht. Telefon +49-2293-91020, Telefax +49-2293-910220, Internet www.hpp.de, E-Mail info@hpp.de.

**HPP
MANAGEMENT
CONSULTANTS**