



Technisch-Kaufmännischer Mitarbeiter, Deutschland

Deutsches Unternehmen, Teil einer Unternehmensgruppe mit Sitz in Spanien (Katalonien), spezialisiert auf Horizontal Directional Drilling (HDD).

Das Unternehmen bietet innovative Lösungen für Infrastrukturprojekte (Energie, Telekommunikation, Wasser...).

Die Mission dieser Position ist der Ausbau des deutschen Marktes. Homeoffice möglich.

Aufgaben:

Aktive Neukundengewinnung im deutschen Markt (B2B)

Aufbau und nachhaltige Entwicklung eines eigenen Kundenportfolios

Technische Beratung von Kunden im Bereich HDD

Erstellung und Nachverfolgung von Angeboten in Zusammenarbeit mit der technischen Abteilung

Markt-und Wettbewerbsanalyse

Teilnahme an Fachmessen, Kundenterminen und Branchenveranstaltungen

Enge Zusammenarbeit mit dem Vertriebsteam der Muttergesellschaft in Spanien

Unterstützung bei der Entwicklung der Vertriebsstrategie für Deutschland

Profil:

Abgeschlossene technische oder kaufmännische Ausbildung, z.B. Bauingenieurwesen, Tiefbau, Wirtschaftsingenieurwesen...

Mehrjährige Erfahrung im technischen Vertrieb, idealerweise im Bereich HDD, Tiefbau, Infrastruktur

Kenntnisse im Trenchless -Sektor sind wünschenswert

Nachweisliche Erfahrung in der aktiven Neukundenakquise

Reisebereitschaft innerhalb Deutschlands bzw. Österreichs

Bereitschaft zu regelmässigen Aufenthalten am Hauptsitz in Spanien (Katalonien)

Deutsch als Muttersprache, Spanischkenntnisse von Vorteil

Führerschein

Vergütung:

60.000€-90.000€ Brutto/Jahr + 20% Kommission

Firmenwagen

Flexible Arbeitsgestaltung

Rentenplan

Unbefristeter Vertrag

Interesad@s enviar CV:

marianne.bolz@shoots.es