

DENIOS

UMWELTSCHUTZ & SICHERHEIT



Sie suchen eine neue berufliche Herausforderung in einem wachstumsstarken, international t\$\$tigen Unternehmen? Sie wollen den Erfolgsweg eines innovativen Marktf\$\$hrers mitgestalten? Sie m\$\$chten einen aktiven Beitrag zum betrieblichen Umweltschutz und zur Steigerung der Sicherheit in Unternehmen leisten? **Dann kommen Sie zur DENIOS AG. Bewerben Sie sich als:**

Vertriebsingenieur/Sales Engineer (w/m/d) im Au\$\$endienst

F\$\$r die Vertriebsgebiete Gro\$\$raum Berlin oder Gro\$\$raum Stuttgart

Ihre Aufgaben

- W\$\$hrend einer umfangreichen Einarbeitung durch erfahrene Kolleginnen und Kollegen werden Sie im Zuge einer Nachfolgeplanung ein definiertes Vertriebsgebiet \$\$bernehmen.
- Sie werden zum ersten Ansprechpartner unserer Kunden zum Beispiel aus den Branchen Pharma, Chemie und Automobil aufgebaut. Sie sind ma\$\$geblich verantwortlich f\$\$r den Vertrieb unserer Investitionsg\$\$ter und technischer Produkte.
- Dabei haben Sie viel Spielraum zum Ausprobieren in der Bestandskundenpflege und bei der Neukundengewinnung.
- Wir arbeiten europaweit vernetzt mit der SAP Sales Cloud. Unsere IT-Infrastruktur halten wir stets auf dem aktuellen Stand der Technik.
- Sie sind aktiv an der Weiterentwicklung unseres Vertriebsnetzes und der Zukunftsthemen Digitalisierung und IoT (Internet of Things) im Vertrieb beteiligt.
- Von Berlin/ Stuttgart betreuen Sie unsere Kunden mit einer Reiset\$\$tigkeit von 70%.

Ihr Profil

- Sie haben ein erfolgreich abgeschlossenes Studium der Fachrichtung Wirtschaftsingenieurwesen, Maschinenbau oder BWL mit einem Vertriebsschwerpunkt. Auch eine Ausbildung zum Industriekaufmann (w/m/d) mit passender Weiterbildung ist bei uns willkommen.
- Sie haben mindestens zwei Jahre Berufserfahrung im Vertrieb technischer Produkte und gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift.
- Vertrieb liegt Ihnen im Blut: Durch Ihr ausgepr\$\$gtes Kundenverst\$\$ndnis erfassen Sie die Bedarfe schnell und arbeiten flexibel und auch kreativ an ma\$\$geschneiderten L\$\$sungen.
- Ihre kommunikative St\$\$rke setzen Sie bei unterschiedlichen Kundentypen und Verkaufssituationen an.
- Mit Engagement und Leidenschaft arbeiten Sie sich in neue Aufgabengebiete ein und steuern dabei proaktiv Ihre Erfahrung in den Themen rund um Industrie 4.0 bei.
- Sie verf\$\$gen \$\$ber einen g\$\$ltigen F\$\$hrerschein der Klasse B.

Wir bieten

- Zusammen mit Ihnen erbringen wir als DENIOS einen wichtigen Beitrag zum Umweltschutz sowie zur Arbeitssicherheit der Mitarbeiter (w/m/d) unserer Kunden.
- Ein kollegiales und professionelles Arbeitsumfeld wartet auf Sie, ebenso spannende, herausfordernde Aufgaben.
- Es besteht die M\$\$glichkeit, im Homeoffice zu arbeiten.
- Sie werden mit einem Dienstwagen und modernsten mobilen Endger\$\$ten ausgestattet.
- Zus\$\$tzlich zu einer leistungsgerechten Verg\$\$tung bieten wir eine betriebliche Altersvorsorge und ein attraktives E-Bike Leasing.

Die **DENIOS AG** ist seit \$\$ber 30 Jahren der f\$\$hrende Spezialist f\$\$r Gefahrstofflagerung, betrieblichen Umweltschutz und Sicherheit am Arbeitsplatz. Als Hersteller und Entwickler hilft DENIOS Unternehmen, der wachsenden Verantwortung im Umgang mit Gefahrstoffen gerecht zu werden.

Mit mehr als 900 Mitarbeitern entwickeln, produzieren und vertreiben wir unsere Produkte in Deutschland, Europa, Amerika und China.
Interessiert?

Dann senden Sie bitte Ihre kompletten Bewerbungsunterlagen mit Angabe Ihres m\$\$glichen Einstiegstermins und Gehaltsvorstellung vorzugsweise per Mail an: **karriere@denios.de**

DENIOS AG
Human Resources
Dehmer Stra\$\$e 58 - 66
32549 Bad Oeynhausen
www.denios.de



Weil uns die Natur vertraut.