

Als Personalberatung und Headhunter, spezialisiert auf Food & Beverage, beraten wir einen etablierten Anbieter von Brauereianlagen & -komponenten für die Position

Vertriebsingenieur (w/m) für den Anlagenbau in der Brauwirtschaft

Das Unternehmen und das direkte Umfeld der Position:

- Mittelständisch geprägtes Traditionsunternehmen für die Herstellung von Brauereianlagen und -komponenten mit nationaler wie internationaler Präsenz sowie hervorragender technischer Kompetenz. Es zählt in seinem Marktsegment zu den Technologieführern
- Die Anlagen und Komponenten sowie die damit verbundenen Dienstleistungen werden in qualitativer Hinsicht anspruchsvollen Kundenanforderungen gerecht und werden mit großer Kundenzufriedenheit bewertet
- Die Unternehmenskultur des Hauses ist vom fairen Umgang miteinander und durch kurze Informationswege geprägt. Es verfügt über eine gute Mischung aus brauereitechnologischem Sachverstand, innovativem Ingenieurgeist sowie dem Know-how langjährig tätiger Erfahrungsträger
- Es verfolgt einen übergeordneten Kodex, bei dem der respektvolle, wertschätzende Umgang miteinander, die Sicherheit am Arbeitsplatz und die nötigen Schritte der gemeinsam vereinbarten Performance verfolgt werden
- Der direkte Vorgesetzte führt seine Mitarbeiter mit kooperativem, teamorientierten Stil und ermöglicht die erforderliche Freiheit zum Erreichen der individuellen Ziele. Er erwartet offene Kommunikation über die Projekte und bietet seine Ansprechbarkeit bei laufenden Projekten an
- Standort in Süddeutschland mit hoher Lebensqualität.

Die Aufgaben und besondere Attraktivität der Position:

- Betreuung bestehender sowie Akquisition neuer Kunden im nationalen und internationalen Umfeld für komplette Brauereianlagen und -komponenten, von der Malzannahme bis zum Drucktankkeller
- Breites Kundenportfolio von mittelständischen Spezialitätenanbietern bis zu Großbrauereien. Dieses breite Kundenspektrum stellt die besondere Attraktivität der Aufgabe dar und erfordert eine entsprechende Anpassungsfähigkeit (Hemdsärmeligkeit bis Seriosität) im Auftreten bei den unterschiedlichen Kundensegmenten
- Konzeptionelle Projektentwicklung mit dem Kunden und Erarbeitung kundenspezifischer, verkaufsfähiger Angebote
- Kommunikation mit den internen Schnittstellen im Haus sowie mit den Kunden beim Projektengineering mit intensiver Begleitung von der Angebotserstellung bis zur umfassenden Beratung des Kunden
- Erfolgreiche Vertragsverhandlungen und nachhaltige Verfolgung des Angebots-

prozesses mit ertragsorientierter Budgetverantwortung sowie regelmäßiges Reporting über den Stand der Projekte

- Als Repräsentant des Unternehmens: Ausbau und Pflege des Netzwerkes auf Messen, Branchenveranstaltungen sowie in den sozialen Medien
- In den ersten Monaten schnelle Auffassung der internen Zusammenhänge, hohes Maß an Engagement für den Aufbau eines eigenen Netzwerkes mit den relevanten Fachabteilungen und Kollegen sowie Verständnis für die Komplexität der Prozesse, um Aufträge von Kunden akquirieren und sie im Hause wie beim Kunden umsetzen zu können.

Ihre besondere Qualifikation für diese anspruchsvolle Aufgabe

- Ausbildung zum Brautechnologen bzw. Maschinenbauingenieur mit dem Ausbildungsschwerpunkt der Verfahrens- und Prozesstechnik und dem relevanten Abschluss einer Hochschule oder bei Doemens
- Mehrjährige erfolgreiche, auch internationale, Berufserfahrung im Anlagenbau der Brau-, Getränkeindustrie bzw. Nahrungsmittelbranche sowie selbständige und erfolgreiche Verkaufserfahrung in diesen Branchen
- Verkäuferpersönlichkeit mit Standing, die mit verfahrenstechnischem Verständnis für Brauereianlagen und –komponenten berät, den Beruf mit Begeisterung für die Aufgabe und die Branche ausübt und in der Lage ist, Verantwortung zu übernehmen, unternehmerisch zu handeln sowie eine hohe Abschlussqualität zu gewährleisten
- Kommunikationsfähigkeit verbunden mit sozialer, empathischer Kompetenz im Umgang mit den Ansprechpartnern der Kunden sowie mit den Kollegen auch anderer Abteilungen. Dies verbunden mit sicherem Umgang mit sozialen Medien zum weiteren Aufbau und Pflege eines bestehenden Netzwerkes des Hauses Netzwerkes
- Sehr gute englische Sprachkenntnisse in Wort und Schrift, eine weitere Fremdsprache wäre wünschenswert sowie sehr gute Kenntnisse von MS-Office sowie von CRM-Systemen
- Freude an der Präsentation der eigenen Konzepte und Auftritt bei Kundenveranstaltungen
- Fähigkeit, mit der gebotenen Freiheit kreativ wie verantwortungsbewusst umgehen zu können
- Bereitschaft, seinen Lebensmittelpunkt in die Nähe des Unternehmensstandortes zu verlegen und für die Kundenaufträge national wie international zu reisen.

Das Leistungspaket:

- Der Position und der damit verbundenen Verantwortung und Vertrauensarbeitszeit entsprechend gute Dotierung in Verbindung mit einem Firmenwagen.

Interessiert?

Dann rufen Sie bitte Dr. Josef Pschorr Personalberater (Headhunter für Food & Beverage) an, um mehr zu erfahren. Tel. 089/200022-20 oder 0163/2511879. Ihre aussagefähigen Unterlagen senden Sie ihm dann als PDF-Datei! per E-Mail unter dr.pschorr@mpwmuc.de zu.

