

Sind Sie bereit für eine echte Herausforderung?

Dann verstärken Sie unser Vertriebsteam.
Wir suchen einen

Gebietsverkaufsleiter (m/w) Deutschland Nordwest

für die Projektverfolgung von der Anfrage bis zum
Auftrag für unsere Industriekunden in
Nordwestdeutschland.

Ihr Aufgabengebiet:

- Bearbeitung von Anfragen unserer Kunden, Interessenten und Vertriebspartnern
- Klärung von Bedarfsfällen und Projektierung von kundenspezifischen Abwasser-Aufbereitungssystemen
- Beratung unserer Kunden und Interessenten am Telefon und vor Ort

Ihr Profil:

- Abgeschlossenes Studium des Chemieingenieurwesens, der Umwelttechnik, der Verfahrenstechnik oder eine vergleichbare technisch fundierte Ausbildung
- Erfahrung im Vertrieb von erklärungsbedürftigen Investitionsgütern
- Erfahrung in der Wasser- und Abwassertechnik oder der chemischen Verfahrenstechnik sind von Vorteil
- Gute Vernetzung im Zielgebiet
- Sicheres Auftreten, Verhandlungsgeschick, Belastbarkeit
- Eigeninitiative und Reisebereitschaft
- Gute Sprachkenntnisse in Englisch



Weiterbildungs- und Aufstiegsmöglichkeiten:

Eine umfassende Einarbeitung und die gezielte Fortbildung in der firmeneigenen Akademie und bei externen Bildungsträgern ist integraler Teil der Personalentwicklung.

Unternehmensziele und Zukunftsentwicklung:

H2O ist der führende Anbieter von energieeffizienten Vakuumdestillationsanlagen zum recyceln industrieller Abwässer in Europa und beschäftigt heute mehr als 100 Mitarbeiter. Wir glauben an die "Abwasserfreie Zukunft" der Industrie. Deshalb sind wir auf dem Weg, weltweit die Nr.1 für die Realisierung der abwasserfreien Produktion zu werden.

Interessiert?

Wollen Sie mit uns diesen Weg gehen? Senden Sie uns Ihre aussagefähigen Unterlagen mit Angabe der Gehaltsvorstellung und des frühestmöglichen Eintrittstermins.