

Seit 30 Jahren ist die HüWa Schallschutz & Anlagenbau GmbH spezialisiert, wenn es um technischen Schall- und Lärmschutz geht. Wir sind ein europaweit agierendes, familiäres, mittelständisches Unternehmen, welches insbesondere im Bereich Schallschutz und Anlagenbau tätig ist. Hierbei zeichnen sich unsere Lärmschutzsysteme durch eine effiziente, wirtschaftliche, technisch-funktionelle und bedienerfreundliche Anpassung an die örtlichen Gegebenheiten aus.

In den vergangenen Jahren konnten wir nicht nur unser Produktportfolio stetig weiterentwickeln und verbessern, sondern auch die verschiedenen Firmenbereiche beginnend von der Projektabwicklung über die Konstruktion bis hin zur Produktion und Montage ausbauen. Mit der Kompetenz unseres motivierten und eingespielten Teams erzielen wir gemeinsam einen wachsenden Erfolg. Zu unseren Kunden gehören namhafte Firmen aus dem gesamten europäischen Wirtschaftsraum, die von unseren Produkten und von unserem Service profitieren.

Werden Sie jetzt Teil unseres Teams!

Zur Verstärkung unseres Teams in Bendorf suchen wir eine/n engagierte/n und motivierte/n

Tech. Vertriebsmitarbeiter (m/w/d)

Diese anspruchsvollen Aufgaben erwarten Sie unter Anderem:

- Technische Planung von Schutzeinhausungen, Maschinenverkleidungen, Schallschutz- und Laserschutzkabinen nach Kundenspezifikationen / Lastenheften
- Ganzheitliche Angebotserstellung und Preiskalkulation
- Kontinuierliche Angebotsnachverfolgung bis zum Vertragsabschluss
- Durchführung von Projekt-Kick-Off-Terminen mit unserer Konstruktionsabteilung nach Auftragseingang
- Erstellung und Kalkulation von Kostennoten für Mehraufwand (Changemanagement)
- Sicherung und Ausbau bestehender Geschäftsbeziehungen sowie Akquisition von Neukunden im Inland und europäischen Ausland
- Proaktives Multi-Channel-Marketing unserer Produkte und der Marke HüWa
- Nachhaltige und strategische Lead-Generierung
- Selbstständige Betreuung und Beratung von Bestandskunden im In- und Ausland
- Erarbeiten von technischen Lösungen zusammen mit unserer Konstruktionsabteilung
- Enge Zusammenarbeit mit Konstruktion, Produktionsleitung und Geschäftsführung
- Regelmäßiges Berichtswesen an die Vertriebsleitung
- Mitarbeit am kontinuierlichen Verbesserungsprozess und strategischen Projekten

Ihre Qualifikation:

- Abgeschlossenes Studium in einem technischen Bachelor- oder Dipl.-Ingenieur-Studiengang
- *Alternativ* -
Abgeschlossene technische Ausbildung mit Techniker- oder Meisterfortbildung mit fundierten betriebswirtschaftlichen Kenntnissen
- *Alternativ* -
Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung mit fundierten technischen Kenntnissen
- Fundierte und mehrjährige Erfahrung im technischen Vertrieb (vorzugsweise im Anlagenbau oder im Direktvertrieb von erklärungsbedürftigen Investitionsgütern)
- Solide betriebswirtschaftliche und vertragsrechtliche Grundkenntnisse
- Berufserfahrung im Anlagenbau, Maschinenbau, Stahlbau, Kabinenbau oder Trocknerbau von Vorteil

Ihre Fähigkeiten:

- Selbstständige, strukturierte, sorgfältige und zielorientierte Arbeitsweise
- Teamorientiert, engagiert, durchsetzungsstark und zuverlässig
- Hohe Motivation und Freude am selbstständigen Arbeiten
- Sicherer Umgang mit MS-Office-Anwendungen (Excel, Word, PowerPoint, Outlook)
- Sicherer Umgang mit modernen und digitalen Präsentations- und Kommunikationsmedien
- Flexibilität und Belastbarkeit
- Termintreue und Kontinuität
- Ausgeprägte Kommunikationsstärke und Freude am direkten Kundenkontakt
- Sicheres und zuvorkommendes Auftreten
- Lösungsorientiertes und analytisches Denkvermögen
- Sicherer Umgang mit technischen Zeichnungen, Layouts, Stücklisten, Pneumatik- und Hydraulik-Plänen
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse
- Grundlegende Französischkenntnisse oder Spanischkenntnisse von Vorteil
- Erfahrungen im technischen Lärmschutz / Schallschutz von Vorteil jedoch nicht zwingend notwendig

Was wir bieten:

- Eine unbefristete Festanstellung in einem zukunftsorientierten Unternehmen
- Attraktives Gehaltspaket
- Persönliche Entwicklungsmöglichkeiten und Freiräume
- Interessante und herausfordernde Projekte
- Work-Life-Balance gelebt!
- Eine sichere und unbefristete Anstellung, vielfältige Benefits (Betriebliche Gesundheitsförderung; Unterstützung zur privaten Altersvorsorge; Förderung der emissionsarmen und emissionsfreien Mobilität)
- Individuelle und passende Weiter- und Fortbildungsmöglichkeiten
- Engagierte und erreichbare Führungskräfte
- 30 Tage Jahresurlaub
- Einen modernen, hellen und ergonomisch gestalteten Arbeitsplatz
- Eine Unternehmenskultur, in der es Spaß macht Ideen, Kraft und Initiative einzubringen
- Hilfestellung bei der Wohnungssuche
- Hohe Lebensqualität in der Mittelrhein-Region

Fühlen Sie sich angesprochen?

Dann senden Sie uns bitte Ihre aktuellen und aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen im PDF-Format (max. 15MB pro Mail) mit ihrem frühestmöglichen Eintrittstermin und ihrer Gehaltvorstellung an

rosenau@huewa-laermschutz.de zu Händen Herrn Dominic Rosenau.