

# Sales- und Projektmanager (m/w/d) - technische Lösungen Apparate-/Anlagenbau und -sanierung mit internationaler Note ...

(Kennziffer 10\_18\_007)



<b>Unternehmen</b>	<p>Unser Auftraggeber ist ein international tätiger, renommierter Hersteller im Apparate-/Anlagenbau und hochwertiger Lösungen der Beschichtungstechnik für unterschiedliche Industrien.</p> <p>Revisions- und Sanierungsprojekte werden weltweit erfolgreich durchgeführt. Das mittelständische, familiär geführte Unternehmen legt Wert auf exzellente, individuelle Kundenberatung sowie Produktqualität. Dabei wird zugleich auf Flexibilität geachtet und das Thema Service großgeschrieben. Es erwartet Sie eine spannende, vielseitige Aufgabe bei einem attraktiven, deutschen Arbeitgeber., der Ihnen selbstverständlich u.a. einen PKW auch zur privaten Nutzung zur Verfügung stellt!</p>
<b>Standort</b>	<b>Homeoffice – Norddeutschland und internationale Projekte!</b>
<b>Zielsetzung</b>	Kundennahe Präsenz in Norddeutschland und Erweiterung des Vertriebsteams
<b>Hauptaufgaben</b>	<p>Als Sales- und Projektmanager (m/w/d) sind Ihre Hauptaufgaben:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>➤ Technischer <b>Lösungsvertrieb</b> im Bereich Sanierung, Apparate-/ Anlagen-/ Behälterbau in Verbindung mit industriellem Korrosionsschutz</li><li>➤ Angebotserstellung, Präsentation und Verhandlung von Angeboten und Lösungen (auch dazugehörige Dienstleistungen wie z.B. Wartung etc.)</li><li>➤ Ansprache von Alt- und möglichen Neukunden sowie Erschließung langfristiger Geschäftspotentiale</li><li>➤ Pflege / Ausbau der Kundenbeziehungen insbesondere in Norddeutschland, aber ggf. auch Abwicklung <b>internationaler Projekte</b></li><li>➤ Projektmanagement / Koordination der Montageteams bei Bau-/ Sanierungsarbeiten („one face to the customer“)</li><li>➤ Enge Zusammenarbeit mit Geschäftsführung / Vertriebsleitung sowie anderen involvierten Unternehmensbereichen (z.B. Innendienst, Engineering, Fertigung)</li><li>➤ <b>Technischer Vertrieb + Ingenieurslösungen = SIE ??</b></li></ul>
<b>Qualifikation</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Technisches Studium, z.B. Wirtschaftsingenieurwesen, Verfahrenstechnik, Apparate-/ Anlagenbau, Maschinenbau, Chemieingenieurwesen o.ä.</li><li>➤ Alternativ eine vergleichbare technische-kaufmännische / vertriebliche Ausbildung</li><li>➤ Erste Berufserfahrung im Vertrieb / Außendienst, vorzugsweise im Apparate- und Anlagenbau (gern mit Beschichtungsverfahren)</li><li>➤ Praktische Erfahrung in der Projektabwicklung, idealerweise in einem industriellen Fertigungsbetrieb</li></ul>



**WEBER**  
PERSONAL  
BERATUNG

- Ausgeprägte kundenorientierte, organisatorische, sowie strukturierte Fähigkeiten
- Konversationsreife Kenntnisse der deutschen und englischen Sprache in Wort und Schrift
- Gestandenes, flexibles Auftreten und eine Hands-on-Mentalität

#### Ansprechpartner

**Thomas Weber**, Geschäftsführer

**Personalberatung Weber GmbH Parkstraße 4 37441 Bad Sachsa**

Telefon: +49 5523 999 38 33

E-Mail: [kontakt@pbweber.de](mailto:kontakt@pbweber.de)

Homepage: [www.pbweber.de](http://www.pbweber.de)

#### Fühlen Sie sich angesprochen?

Dann freuen wir uns auf Ihre vollständigen und aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen (Anschreiben, Lebenslauf, Zeugniskopien, Gehaltsvorstellung, Eintrittstermin). Bitte senden Sie diese als PDF per E-Mail an [kontakt@pbweber.de](mailto:kontakt@pbweber.de).

Als bundesweit tätige Personalberatung besetzen wir ausschließlich Positionen für Spezialisten und Führungskräfte. Wir betreuen Sie vom ersten Kontakt bis über die Entscheidung unserer Mandanten hinaus. Absolute Diskretion und die Einhaltung von Sperrvermerken sind selbstverständlich.

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit verwenden wir in diesem Anzeigentext meist nur die männliche Form. Selbstverständlich sind immer alle Geschlechter angesprochen.