

# Sales Engineer (m/w/d) im technischen Projektvertrieb

Graz

von 4.000 bis 5.500 Euro



Wir bei IVM schätzen es, ein Team aus einzigartigen und interessanten Persönlichkeiten zu haben, die nicht nur bei den Top Unternehmen des Landes eingesetzt werden, sondern wo auch vor allem der Mensch und seine persönliche Weiterentwicklung im Fokus steht! Was wir machen, ist nichts Neues, aber wie wir das machen, hat Hand und Fuß!

Sie möchten Ihre Erfahrung und Expertise als Sales-Spezialist\*in im Anlagenbau in einem namhaften, renommierten und international agierenden Unternehmen, bei dem Innovation und Nachhaltigkeit großgeschrieben werden, einbringen?

In dieser Rolle analysieren Sie Kundenanforderungen, betreuen Kundenprozesse und entwickeln maßgeschneiderte und effektive Lösungen für interessante und erfolgreiche, nachhaltig agierende Industriekunden. Tauchen Sie in eine Welt voller Innovation und werden Sie Teil eines Unternehmens, das durch umfassende Branchenkompetenz und effiziente Lösungen Maßstäbe setzt!

Bewerben Sie sich jetzt für diese langfristige Position (Direktanstellung bei unserem Kunden) und lassen Sie uns über Ihre Möglichkeiten reden. Nutzen auch Sie unser Netzwerk und schreiben Sie mit IVM Ihre Erfolgsgeschichte!

## Time for a new challenge

- Kundenanfragen-Management: Erfassung, Analyse und Nachverfolgung von Anfragen im Bereich Abgasreinigung
- Prozessanalyse und Abgasanforderungen: Untersuchung der Kundenprozesse und Klärung der Abgasparameter
- Technische Konzepterstellung: Entwicklung von Lösungen basierend auf Kundenanforderungen, inkl. R&I Fließschema
- Abstimmung von Details: Klärung technischer, kaufmännischer und verfahrenstechnischer Aspekte
- Projektplanung und Kalkulation: Auslegung, Dimensionierung und Angebotserstellung
- Kundenkommunikation: Klärung und Lösungsvorschläge für offene Fragen
- Projektunterstützung: Zusammenarbeit mit den Abteilungen zur erfolgreichen Projektumsetzung

## These are the benefits

- Abgeschlossene technisches Studium im Bereich Verfahrenstechnik, Maschinenbau, industrieller Umweltschutz o. Ä.

- Mehrjährige Berufserfahrung im technischen Vertrieb, vorzugsweise im Anlagenbau
- Fundierte Branchen- und Marktkenntnisse
- Gute Office-Kenntnisse
- Eigeninitiative und Begeisterung für den Verkaufsprozess
- Ausgeprägte Kundenorientierung und Kommunikationsstärke
- Selbstständige Arbeitsweise und ein sicheres Auftreten
- Sehr gute Deutsch und gute Englischkenntnisse
- Bereitschaft zu gelegentlichen internationalen Reisen

## Skills are the key

- Individuell auf die Bedürfnisse der Mitarbeiter\*innen ausgerichtete Aus- und Weiterbildungen
- Flexible Arbeitszeiten und HO-Option
- Umfassendes Gesundheitsmanagement
- Regelmäßige Firmenevents
- Attraktive Mitarbeitervorteile
- Gute öffentliche Anbindung und kostenlose Parkplätze
- Für diese Position gilt ein Monatsbruttogehalt von € 4.000 bis 5.500, geboten wird eine marktkonforme Überzahlung abhängig von Qualifikationen und Erfahrung.

Wir ermutigen alle Mitglieder unserer Gesellschaft, sich bei IVM zu bewerben, unabhängig von Geschlecht, Geschlechtsidentität, Lebensalter, Herkunft, Weltanschauung, Religion, Hautfarbe, sexueller Orientierung, Beeinträchtigung sowie anderen gesetzlich geschützten Merkmalen.



## KONTAKT

### CHRISTIAN LORBER

Vertriebsstrategie – Jede Herausforderung ist eine Chance, etwas Einzigartiges zu schaffen. Meine tiefe Branchenkenntnis und mein kreativer Ansatz ermöglichen es mir, innovative Lösungen zu entwickeln, die nicht nur den Bedürfnissen unserer Kunden entsprechen, sondern auch die Karriereziele der Kandidat\*innen fördern.

#### E-MAIL

lorber@ivm.at

#### TELEFON

+436765996204