



Wir sind ein innovatives, international tätiges mittelständisches Unternehmen und gehören im Bereich hygienischer Pulverförder- und Zuführsysteme für sensible und kritische Stoffe zu den Marktführern. Im Mittelpunkt stehen für uns dabei Explosionsschutz und hygienisches Design. Mit etwa 120 Mitarbeitern am Standort Soest entwickeln und produzieren wir Geräte und Anlagen für unsere Kunden aus der Chemie-, Pharma- und Food-Industrie. Unsere zumeist langjährigen Kunden schätzen nicht nur unsere ausgesprochen hohe Produktqualität, Flexibilität und Zuverlässigkeit bei Lösungsfindung und individueller Umsetzung. Begeistern können wir gerade auch durch unseren sehr persönlichen Umgang und unser intensives Mitdenken bei der Erarbeitung von Lösungskonzepten im Sinne unserer Kunden. Qualifiziert, auf Augenhöhe und immer wieder individuell. Freundlich und gut beraten. Unsere Produkte und Lösungen vermarkten wir im In- und Ausland selbst, sowie über ein internationales Händlernetz und eigene Tochtergesellschaften in England, Frankreich, den Niederlanden und den USA.

Für unser Vertriebsteam suchen wir einen leidenschaftlichen und ideenreichen

Vertriebsingenieur (m/w).

Ihre Aufgaben liegen im technischen Vertrieb.

- Sie betreuen und beraten im kombinierten Innen-/Außendienst (ca. 75/25) unsere Endkunden und OEMs, unterstützen Tochtergesellschaften und Vertriebsnetzwerk.
- Sie beraten fachkompetent und konzentrieren sich in Ihren Projekten stets auf den maximalen Kundennutzen. Sie knüpfen neue Kontakte und tragen zum Aufbau und Erhalt des Vertrauensverhältnisses zu unseren Kunden bei.
- Im hauseigenen Versuchszentrum erarbeiten Sie gemeinsam mit Kunden und Kollegen individuelle Lösungen.
- Sie erstellen präzise und überzeugende Angebote in Deutsch und Englisch samt Kalkulation, stimmen diese mit den Fachabteilungen ab.
- Sie führen Vertragsverhandlungen mit Kunden im In- und Ausland, übergeben Aufträge an intern Verantwortliche und leisten nachgelagerte Vertriebsunterstützung.
- Sie organisieren mit Umsicht auch komplizierte Projekte und nehmen aktiv teil an schneller Entwicklung erstklassiger Produkte im engen Zusammenspiel mit Konstruktion, Fertigung und Kundendienst.

Ihr Profil:

- Abgeschlossenes ingenieurwissenschaftliches Studium
- Besonderes Interesse an der mech. Verfahrenstechnik
- Mindestens 2 Jahre Berufserfahrung im Vertrieb oder anderen industriellen Bereichen mit engem Kundenkontakt
- kaufm. Grundwissen, Erfahrung im Projektmanagement
- hohes Maß an Eigeninitiative und Motivation
- sicheres Auftreten und Teamfähigkeit
- gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift, IT-Kompetenz

Wir bieten einen sicheren unbefristeten Vollzeit Arbeitsplatz, ein angenehmes Arbeitsumfeld und viel Raum zur Umsetzung eigener Ideen in einem wachsenden, erfolgreichen, innovativen und vom Inhaber geführten Familienunternehmen. Interessiert? Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen, bitte mit Angabe Ihres möglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung.

Volkmann GmbH

Personalabteilung

Schloitweg 17

59494 Soest

Tel.: (02921) 96040

E-Mail: bewerber@volkmann.info