

» Anlagenbau für die Düngemittel-Industrie

Vertriebsingenieur [m/w] Lizenzen & Anlagen-Equipment

» **UNSER KLIENT** liefert spezifisches Know-how, patentrechtlich geschützte Verfahren sowie die passende Anlagenhardware an international führende Düngemittel-Produzenten bzw. die einschlägigen Kontraktoren und Anlagenbauer. In dem speziellen Fertilizer - Produktsegment „Harnstoffgranulat“, dem weltweit meistgenutzten Stickstoffdünger, ist unser Klient anerkannter Marktführer. Auch in dieser komfortablen Ausgangssituation setzt das Unternehmen weiterhin auf aktive Marktbearbeitung. Wir suchen daher eine Persönlichkeit mit entsprechendem Engineering-Hintergrund, die das Produktprogramm erfolgreich präsentieren und vertreiben wird.

» **IHRE AUFGABEN** leiten sich aus dem Ziel ab, die marktführende Stellung des Unternehmens durch aktive Kundenbetreuung nachhaltig zu sichern und weiter auszubauen. Dazu nutzen Sie bestehende Kundenkontakte, besuchen einschlägige Symposien und bauen Beziehungen zu Neu- und Potentialkunden auf. Der Schlüssel zum Erfolg liegt dabei eindeutig in der (Verfahrens-) Technik. Sie holen den Kunden mit seinen spezifischen technischen Fragestellungen ab, erarbeiten und präsentieren individuelle Lösungen. Anschließend erstellen Sie die technischen und kommerziellen Angebote und verhandeln diese bis zur Vertragsreife. Die Abwicklung wird durch versierte Kollegen in der Projektierung sichergestellt. Persönlich behalten Sie aber auch hier den Überblick im gesamten Projektverlauf und sind bei wichtigen Fragen für den Kunden der kompetente Ansprechpartner.

» **IHR PROFIL:** Sie sind Diplom-Ingenieur aus einem der folgenden Bereiche: Chemie, Verfahrenstechnik oder dem einschlägigen Anlagenbau. Ein Bezug zur Düngemittel-Produktion und hier insbesondere zur Harnstoffproduktion wäre ein idealer Branchen-Background. Als Ingenieur mit entsprechenden Prozesskenntnissen bringen Sie somit die notwendigen technischen Grundlagen mit. Wenn Sie auch schon aktiv verkauft haben, umso besser. In die speziellen Marktmechanismen der Lizenzierung sowie dem Verkauf von zugehörigen Anlagenkomponenten werden Sie umfassend eingearbeitet. Als Person sind Sie kontaktfreudig, sozial- und interkulturell „geländegängig“. Sie agieren mit einem hohen Maß an Selbständigkeit und verfolgen Ihre Ziele nachhaltig. Gute Englischkenntnisse und die Bereitschaft auch für kurzfristig terminierte internationale Reisen runden Ihr Profil ab. Wir können uns hier den erfahrenen Vertriebsprofi ebenso vorstellen wie auch den Technikprofi aus der Urea- oder Düngemittel-Produktion, der gründlich in die Vertriebsaufgabe eingearbeitet wird.

» **KONTAKT:** Wir bieten Ihnen eine auf Dauer angelegte, gleichermaßen interessante und umfassende Aufgabe bei einem international führenden Anbieter mit exzellenter Reputation. Ihre aussagefähigen Unterlagen richten Sie bitte unter der Kennziffer BR404-CA per Email an cv-kassel@capera.de. Ihre Fragen vorab beantwortet Herr Rose tagsüber unter 0561 40085910, abends und am Wochenende unter 0160 7011449. Uneingeschränkte Diskretion ist gewährleistet.

MEHR STELLEN AUF WWW.CAPERA.DE

CAPERA » CONSULTING
Personal- & Managementberatung