

Die ReSus Consult GmbH ist die auf das Bauwesen spezialisierte Boutique-Personalberatung. Wir führen Besetzungen von Fach- und Führungskräften in den Geschäftsfeldern BAU, SHK|TGA und Maschinenbau bis hin zur Vorstandsebene aus. Executive Search mit unserem Fokus auf Nachhaltigkeit - sustainable success – ist das erfolgreiche Markenzeichen. Und dies stets in unseren aktiven und bekannten Netzwerken höchst menschlich | verbindlich | kompetent | nachhaltig | vertraulich.

Vertriebsingenieur Industrierwasser D-A-CH (m/w/d)

Projektgeschäft und Business-Development. Zukunftsmarkt Wasser. ID: MB 26018

Unser Mandant ist ein traditionsreiches, international tätiges und erfolgreiches Industrieunternehmen mit hoher Fertigungstiefe und klarem Premium-Anspruch. An mehreren Produktions- und Vertriebsstandorten weltweit entwickelt und fertigt er hochwertige Werkstoff- und Systemlösungen für anspruchsvolle Anwendungen der industriellen Wasser- und Prozesswasseraufbereitung, etwa in Chemie, Halbleiter, Pharma, Energie und Lebensmittel. Über Jahrzehnte gewachsen, verbindet das Haus die Verlässlichkeit eines etablierten Mittelständlers mit der Reichweite eines global aufgestellten Konzerns. Mitarbeitende beschreiben ein familiäres Betriebsklima, flache Hierarchien und eine Unternehmenskultur, in der Eigenverantwortung zählt. Das Marktsegment Wasseraufbereitung wird derzeit als zentrale Wachstumssäule ausgebaut.



Einsatzort

D-A-CH Region (aus dem Home-Office heraus)
Einarbeitung beim Mandanten in Westdeutschland

Ihre Aufgaben in dem Unternehmen sind:

- Erarbeitung und Umsetzung von Markt- und Geschäftsstrategien und deren Umsetzung in Zusammenarbeit mit dem regionalen Vertrieb und dem Business-Line-Manager
- Eigenständige Weiterentwicklung des Marktes „Wasser- und Prozesswasseraufbereitung“
- Identifikation und konsequente Verfolgung von Projekten sowie Generierung von Umsatzwachstum durch frühzeitige Verankerung von Spezifikationen beim Kunden.
- Aufbau und aktive Pflege Ihres Netzwerkes zu Endkunden, EPCs, Generalunternehmern, Ingenieurbüros und Planern sowie zu deren Entscheidungsträgern.
- Positionierung von Lösungs- und Baugruppenkonzepten als Differenzierungsmerkmal und Initiierung von Produkt- und Anwendungsentwicklungen aus Markt- und Anwendersicht.
- Präsentationen und Fachvorträge auf Messen und bei Kunden, um den Mandanten im Marktsegment „Wasseraufbereitung“ sichtbar zu machen.

Ihr Qualifikationsprofil:

- Technisches/ kaufm. Studium (o. vergleichbar) mit nachweisbarer Branchennähe
- Mehrjährige Erfahrung im technischen Projektvertrieb im Wasser- oder Anlagen- und Rohrleitungsbau optimalerweise mit belastbarem Netzwerk
- Nachweisliche Erfolge im Aufbau neuer Kunden und Projekte sowie in der eigenständigen Entwicklung von Endmärkten
- Unternehmerische Mentalität, Kenntnisse im Strategiebau, Resilienz und Eigenmotivation, einen Markt zu erschließen und auszubauen
- Internationale Reisebereitschaft im Markt DACH, Benelux, Skandinavien / GB
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Das Unternehmen bietet:

- Anspruchsvolle Schlüsselrolle und direkte Anbindung an den Business-Line-Manager, kurze Entscheidungswege sowie eigenverantwortliche Markt- und Projektarbeit
- Attraktives Gesamtpaket mit 13 Monatsgehältern, variablem Anteil, betrieblicher Altersversorgung und vermögenswirksamen Leistungen sowie Firmenwagen
- Home-Office-Setup mit mobiler Arbeitsweise, flexiblen Arbeitszeiten und europaweiter Reiseverantwortung
- Unbefristeter Arbeitsplatz in einer erfolgreichen Unternehmensgruppe

Diese Unterlagen benötigen wir von Ihnen digital auf Deutsch:

- Aussagekräftiger deutscher Lebenslauf (Word oder pdf, nicht als Bild eingescannt)
- Angaben zu Gehaltsvorstellung, Mobilität und Verfügbarkeit (gern auch via Mail)
- Arbeitszeugnisse und ggfs. Zwischenzeugnis (pdf)
- Ausbildungs- und / oder Qualifikationsnachweise (pdf)

Senden Sie uns bitte diese Unterlagen auf die Mailadresse des Bewerbermanagements bewerbung@resus-consult.de mit Verweis auf die Stellen ID zu oder nutzen Sie direkt den Link in unserem Bewerbermanagementportal als [Direktbewerbung](#) mit einem Klick.

Haben wir Ihr Interesse wecken können?

Bei Rückfragen steht Ihnen Herr Leihbecher für die **Geschäftsfelder SHK Gebäudetechnik** und **Anlagenbau** gern jederzeit zur Verfügung.

ReSus Consult GmbH
Personalberatung | Executive Search Bauwesen



Heiko Leihbecher, MBA
Senior Partner Executive Search
Weierstraße 14-16
53721 Siegburg

+49.171.9402010 | www.resus-consult.de



Disclaimer: Zur verbesserten Lesbarkeit haben wir hier nur eine Geschlechtsform verwendet. Da wir konform mit AGG und Gleichberechtigungsgesetz handeln, sind natürlich alle Geschlechtsformen ganz neutral angesprochen. Alter, Herkunft, Religion usw. sind keine Entscheidungsmerkmale bei RSC und unseren Kunden / Mandanten.