



„Ein Jobwechsel stand an und die Entscheidung für AVAT war schnell getroffen.“

Die flache Hierarchie, die direkte und ehrliche Kommunikation sowie die schlanke Administration überzeugten mich auf ganzer Linie“

Renato Meola, Abteilung Vertrieb ECS

Die AVAT Automation GmbH gehört zu den international führenden Unternehmen im Bereich Motormanagementsysteme und Automation für große Blockheizkraftwerke und Schiffsanwendungen. Unsere Kunden kommen aus der Energieversorgung, der Verfahrens- und Umwelttechnik sowie den erneuerbaren Energien. Ein expandierender Markt ermöglicht uns seit Jahren ein kontinuierliches Wachstum.

Unser Angebot

Es erwartet Sie eine anspruchsvolle und herausfordernde Aufgabe in einem Umfeld, in dem sehr viel Gestaltungsspielraum besteht und in dem Sie Ihre Ideen umsetzen können. Neben einem entsprechenden Grundgehalt können Sie über den variablen Teil Ihres Gehalts zu einem äußerst attraktiven Vergütungspaket kommen.

Ihr Ansprechpartner

AVAT Automation GmbH
Peter Foit
Derendinger Straße 40
72072 Tübingen

Für Fragen steht Ihnen Herr Foit unter 07071/9735-444 gerne zur Verfügung. Bewerben Sie sich über unser Online-Bewerbungsportal auf www.avat.de oder senden Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen per E-Mail an jobs@avat.de.



Ausgezeichneter Arbeitgeber

www.tuv.com
ID 9108634042



Sie wollen an der Energiewende aktiv mitarbeiten und haben Freude daran, technisch anspruchsvolle Lösungen zu finden; dann sind Sie bei uns genau richtig! Wir suchen für unseren Unternehmensbereich ECS — der Lösungen für Anlagenbauer im Bereich dezentrale Energieversorgung realisiert — zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

Vertriebsingenieur (m/w) Dezentrale Energiesysteme

Ihre Aufgaben

- Identifikation neuer Geschäftsfelder und Markterschließung
- Bearbeitung von Anfragen einschließlich technischer Klärung mit Kunden und internen Projektleitern
- Technische Beratung und Betreuung von Interessenten, Kunden und Multiplikatoren
- Kalkulation, Ausarbeitung und Nachverfolgung von Angeboten
- Vorbereitung von Vertragsverhandlungen, Unterstützung beim Auftragsabschluss
- Schnittstellen-Koordination zwischen Kunde und Projektleitern in der Pre- und After-Sales-Phase
- Teilnahme an Messen und Info-Veranstaltungen einschließlich der Nachbearbeitung

Ihr Profil

- Abgeschlossenes technisches Studium und betriebswirtschaftliche Kenntnisse oder vergleichbare Qualifikationen
- Erfahrungen in der technischen Kundenberatung oder im Vertrieb anspruchsvoller Produkte und Lösungen
- Selbständige und zielorientierte Arbeitsweise sowie ausgeprägte Team- und Kommunikationsfähigkeit
- Verhandlungsgeschick und Reisebereitschaft innerhalb Europas
- Wünschenswert sind Erfahrungen aus der System- bzw. Applikations-Entwicklung oder als Projektleiter
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse