



Die INTEGRAL HYDRAULIK GmbH & Co. KG ist ein weltweit tätiger, leistungsfähiger Hersteller von Hydraulikaggregaten und -systemen für anspruchsvolle industrielle Anwendungen u.a. in Stahl-, Zement- und Kraftwerken. Als „Ingenieurbüro mit angeschlossener Fertigung“ ist es unser Vorteil, dass wir von der Planung bis hin zur Montage von Anlagen alles aus einer Hand bieten. Darüber hinaus haben wir besonders Know-how im Bereich Prüfstände für die Automobilindustrie aufgebaut. Sog. Ölkonditionierungsprüfstände simulieren Extremtemperaturen von – 40 °C oder +150 °C und geben Auskunft darüber, ob auf Getriebesteuerungen, Antiblockiersysteme und Traktionskontrollen in allen Klimazonen wirklich Verlass ist.

Die INTEGRAL HYDRAULIK GmbH & Co. KG mit ihren knapp 50 Mitarbeitern ist Teil der familiengeführten, mittelständischen RUPF INDUSTRIES Gruppe mit Aktivitäten im Bereich Fahrzeugtechnik, Hydraulik und Werkzeugmaschinenbau und ca. 1100 Mitarbeitern.

Für unseren Standort in Willich bei Düsseldorf suchen wir einen motivierten und einsatzfreudigen:

Mitarbeiter Technischer Vertrieb (m/w/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Zusammen mit Ihrem Vorgesetzten verantworten Sie den Ausbau von Geschäftsbeziehungen sowie die Akquise von Neukunden innerhalb eines definierten Kundenkreises.
- Sie bearbeiten Kundenanfragen, verantworten das Projektmanagement für Ihre Kunden hinsichtlich technischer Auslegung, Kalkulation, Angebotserstellung, Vertragsprüfung sowie Umsetzung von der Vorplanung bis hin zur Vor-Ort-Montage-überwachung im In- und Ausland.
- Dabei tragen Sie die Margeverantwortung für Ihre Kunden.
- Im Rahmen der engen Kundenkommunikation halten Sie den Markt und Ihre Kunden genau im Blick, so dass mögliche Absatz-/Umsatzveränderungen erkannt und Maßnahmen definiert werden können.
- Auf Messen wirken Sie aktiv mit und stellen im Nachgang sicher, dass potentielle Messekontakte zeitnah kontaktiert und besucht werden.
- Die vertriebsseitige Stammdatenpflege der zugewiesenen Kunden stellen Sie mit sicher.
- Sie analysieren Markt- und Wettbewerbsverhältnisse und erstellen eigenständig Berichte zu Umsatz- und Margenanalysen sowie zu Verkaufsprognosen.

Was Sie mitbringen sollten:

- Mit gutem Erfolg abgeschlossenes technisches Studium (Abschluss: Master, Uni/FH)
- Mind. 3-jährige Vertriebs Erfahrung, idealerweise im Anlagenbau / Hydraulik
- Erfahrung im Projektmanagement und erste nachweisbare Kunden- und Projekterfolge
- Gutes technisches und betriebswirtschaftliches Verständnis
- Sicherer Umgang mit MS Office und CAD
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift, weitere Fremdsprache wünschenswert
- Kunden- und serviceorientiertes Handeln, dabei eine sorgfältige und strukturierte Arbeitsweise
- Souveränes Auftreten und Durchsetzungsvermögen
- Verhandlungsgeschick und eine hohe strategische Agilität
- Einsatzbereitschaft und Eigeninitiative
- Unternehmerisches und analytisches Denken
- Hohe Kommunikations- und Teamfähigkeit
- Internationale Reisebereitschaft

Was wir Ihnen bieten:

Wir bieten Ihnen ein attraktives Arbeitsumfeld sowie eine interessante und abwechslungsreiche Tätigkeit in Festanstellung mit einer entsprechend leistungsgerechten Vergütung. Sie arbeiten in einem engagierten Team und erhalten eine sorgfältige und fachliche Einarbeitung. Zudem erwartet Sie ein Unternehmen, das sich durch kurze Entscheidungswege und eine offene Unternehmenskultur auszeichnet

Die Förderung von Weiterbildung ist für uns selbstverständlich.

Ihre vollständigen Bewerbungen, gerne auch per Email, richten Sie bitte an:

INTEGRAL HYDRAULIK GmbH & Co. KG, Personalabteilung, Hanns-Martin-Schleyer-Str. 20, 47877 Willich, Tel. 02181/4765-606
madlen.coenen@rupf-industries.com