



MedIng-Personal sucht im Auftrag erfolgreicher Unternehmen leistungsfähige und -bereite Persönlichkeiten für den Management- und Spezialistenbereich. Wir vermitteln unseren Kunden Persönlichkeiten mit Präsenz und Substanz, die sich durch Aufrichtigkeit, Solidität und Professionalität auszeichnen.

Wir suchen verantwortungsbewusste und überzeugende Persönlichkeiten als

„Kundenberater (m/w) TGA Softwarelösungen“

Ihre Qualifikation

Idealerweise haben Sie vor kurzem den Studiengang im Fachbereich Versorgungstechnik erfolgreich absolviert und sind nun auf der Suche nach einem interessanten Berufseinstieg in diesem Bereich. Sie verfügen über ein ausgeprägtes technisches Verständnis. Vorteilhaft wäre, wenn Sie bereits Erfahrungen im Vertriebsaußendienst sammeln konnten. Sie sind versiert im Umgang mit MS Office und idealerweise mit AutoCAD. Sicheres Auftreten, Belastbarkeit und ausgeprägtes Organisationstalent runden Ihr Profil ab.

Das Unternehmen

Unser Mandant ist ein innovatives und expandierendes Unternehmen und hat als Anbieter von Softwarelösungen und Services im Bereich der Energieeffizienz sowie der technischen Gebäudeausrüstung eine führende Marktposition eingenommen. Ein angenehmes Arbeitsklima, eine ausgeprägte Mitarbeiterorientierung und flache Hierarchien machen die besondere Attraktivität des Unternehmens aus. Zur weiteren Verstärkung der Vertriebsteams suchen wir für die Bundesländer Sachsen, Sachsen-Anhalt, Thüringen, Bayern, Baden-Württemberg, Saarland und Rheinland-Pfalz dynamische und zielorientierte Persönlichkeiten.

Die Position

Man bietet Ihnen eine anspruchsvolle Vertriebsaufgabe in einem erfolgsorientierten, hochmotivierten Team. Die gebotene Aufgabe bietet Ihnen die Möglichkeit zu eigenverantwortlichem Handeln. Zu Ihren Aufgaben zählen u.a. telefonische und persönliche Beratung, Präsentationen der Softwareprodukte, Schulung, Unterstützung und Betreuung der Bestandskunden, die Repräsentation des Unternehmens auf Veranstaltungen und Messen sowie die Mitwirkung an der Weiterentwicklung der Produkte durch Beobachtung von Märkten und Trends. Während Ihrer Einarbeitungsphase nehmen Sie an umfangreichen Qualifizierungsmaßnahmen im firmeneigenen Schulungs- und Trainingscenter teil.

Ihre Bewerbung

Wenn Ihnen diese Herausforderung zusagt, sollten wir uns kennenlernen. Senden Sie uns bitte Ihre Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins zu. Zur Beantwortung erster Fragen steht Ihnen auch gerne Frau Nathalie Dietl unter der Telefonnummer 0228/ 180 35 727 zur Verfügung.