

Seit über 50 Jahren bringen wir Menschen mit dem zusammen, was sie begeistert. In unseren sechs Fachbereichen Maschinen- und Anlagenbau, Fahrzeugtechnik, Energietechnik, Elektrotechnik sowie Bauwesen & TGA bringen unsere Mitarbeiter ihr Know-How genau dort ein, wo es gebraucht wird - in abwechslungsreichen Engineering-Projekten. Werden auch Sie Teil des Teams und verbinden Sie das klassische Ingenieurwesen mit der digitalen Zukunft.

Wir erweitern unser Vertriebsteam und bieten diesen Job in Düsseldorf.

Junior Account Manager / Vertriebsingenieur (m/w/d)

Ihr Job

- In dieser Position unterstützen Sie unsere Vertriebsingenieure und lernen den gesamten Prozess von der Neukundenakquise bis zur Vertragsabwicklung kennen
- Sie beraten Kunden aus einem breiten technischen Spektrum auf Augenhöhe und entwickeln gemeinsam mit ihnen maßgeschneiderte Lösungen im Bereich der Ingenieurdienstleistungen (Arbeitsnehmerüberlassung, Personalvermittlung und Werkverträge)
- Sie bauen langfristige und erfolgreiche Geschäftsbeziehungen durch persönlichen Kontakt auf und sind verantwortlich für die Zufriedenheit unserer Kunden
- Sie bearbeiten Anfragen, rekrutieren entsprechende Projektmitarbeiter, erstellen individuelle Angebote und führen Preis- und Vertragsverhandlungen
- Durch die intensive Einarbeitung von einem erfahrenen Mentor bereiten wir Sie auf die Führung eines eigenen Vertriebsbereichs und der entsprechenden Projektmitarbeiter vor

Ihre Chance

- Sie werden Teil eines inhabergeführten Ingenieurdienstleistungsunternehmens mit einer offenen Unternehmenskultur und arbeiten mit Menschen, deren Herz für die Ingenieurwissenschaften schlägt
- Außerdem stellen wir durch flexible Arbeitszeiten und eine Homeoffice-Regelung die perfekte Work-Life-Balance sicher
- Ein leistungsgerechtes Gehalt ist selbstverständlich, wir runden das mit einer geförderten betrieblichen Altersvorsorge, der Möglichkeit zum Jobrad-Leasing oder einem Deutschlandticket sowie tollen Rabatten über unser Benefit-Programm ab
- Bei der Übernahme eines eigenen Vertriebsbereichs erhalten Sie eine ungedeckelte Erfolgsbeteiligung
- Mit einem Flatrate-Zugang zu unserer digitalen Lernplattform OUB CAMPUS können Sie sich einen perfekten Überblick über die technischen Trends bei uns verschaffen

Ihr Potential

- Mit Freude und Erfolg absolviertes Studium des Wirtschaftsingenieurwesens oder eines anderen ingenieurwissenschaftlichen Studiengangs
- Idealerweise haben Sie schon erste Erfahrung im Kundenkontakt oder Vertrieb gesammelt, bspw. im Rahmen eines Praktikums, eines Werkstudentenjobs oder einer ersten Anstellung
- Sie sind motiviert, eine vertriebliche Aufgabe wahrzunehmen, Menschen mit anspruchsvollen Technik-Projekten zusammenzubringen und perspektivisch die Leitung eines eigenen Teams zu übernehmen
- Hierfür bringen Sie sehr gute Deutsch- (C1), gute Englischkenntnisse (B2) und einen Führerschein mit
- Sie fühlen sich in der digitalen Welt zu Hause und besitzen eine hohe EDV-Affinität, außerdem begeistern Sie sich für innovative technische Themen
- Zu Ihren Stärken zählen Sie Ihre offene und kommunikative Art, Eigeninitiative und unternehmerisches Denken

Weitere Infos

Wir freuen uns über Ihre Bewerbung mit Angabe der Referenznummer und einem Hinweis, wie Sie auf uns aufmerksam geworden sind.

Ansprechpartner
Herr Eduard Golke
Tel. 0211/983084-38
E-Mail: bewerbung@oub.de

Referenznummer
HS-GO204

Oehmichen & Bürgers
Industrieplanung GmbH
Lierenfelder Str. 53
40231 Düsseldorf
www.oub.de/karriere

