






Vertriebsingenieur (m/w/d)

HH/SH/MV

Hannover



Das Wichtigste vorweg

-  Fixgehalt bis zu 100.000 € + bis zu 25 % var. Bonus
 -  Vollzeit (40 Wo.Std.) mit flexibler Arbeitszeit | Fahrtzeit = Arbeitszeit
 -  E-Firmenwagen (z. B. VW) mit Privatnutzung, Wallbox, Anschluss & Ladekarte
-

[Jetzt bewerben](#)

Oder rufen Sie uns jetzt an!



Wer sind wir?

Wir sind hiral. – hiral ist eine innovative, stark wachsende Personalberatung, die sich auf die Vermittlung von Fach- und Führungskräften spezialisiert hat. Als professioneller Partner unterstützen wir Unternehmen bei der Suche nach neuen Mitarbeitern und begleiten Kandidaten bei der Planung ihrer nächsten Karriereschritte. Deutschlandweit, branchenübergreifend und für Sie kostenlos!

Unternehmen

Das Unternehmen stellt sich vor:

Wir bei der GESTRA bringen Dampf auf ein neues Level – mit smarterer Technik, Teamgeist und echter Ingenieursleidenschaft. Seit über 100 Jahren steht unser Name für Präzision, Innovation und Qualität „Made in Germany“. Wir entwickeln Lösungen, die Energie sparen, Prozesse optimieren und Industrien weltweit bewegen. Unser Fokus liegt dabei auf der Entwicklung und Fertigung hochpräziser Ventile, Regelsysteme und Kondensatableiter für den effizienten und sicheren Betrieb von Dampf- und Kondensatanlagen. Als Teil der Spirax Sarco Gruppe denken wir global, handeln lokal und leben echten Teamspirit in Bremen und darüber hinaus.

Über deine Rolle

Was erwartet dich als Vertriebsingenieur (m/w/d) HH/SH/MV?

- Du betreust und berätst ein **ausgewähltes Portfolio hochwertiger Industriekunden** sowie deren Netzwerke in **HH/SH/MV**.
- Du **erkennt neue Verkaufspotentiale**, entwickelst Bestandskunden strategisch weiter und **baust dein Kundennetzwerk gezielt weiter aus**.
- Du **schaffst echten Mehrwert**, indem du den Bedarf deiner

Kunden analysierst, Einsparpotenziale aufzeigst und mit techn. Expertise passgenaue Konzepte entwickelst.

- Du **arbeitest eng mit unseren Junior-Account-Representatives** zusammen und betreust reaktiv z. B. Beratungsunternehmen bei Ausschreibungen und Planungen.
- Du **bringst dich aktiv in Marketing- und Vertriebsinitiativen ein**, ob auf Fachtagungen, Messen, in Vorträgen oder bei Kundenschulungen.

Das bringst du mit

Mit welchen Voraussetzungen kannst du punkten?

- Du verfügst über ein **abgeschlossenes technisches Studium oder eine vergleichbare Weiterbildung** im Bereich Maschinenbau, Verfahrenstechnik, Elektrotechnik, Umwelttechnik oder Wirtschaftsingenieurwesen.
- Du bringst **mind. 4 Jahre Berufserfahrung im technischen Vertrieb** mit, idealerweise in der Prozess- bzw. Verfahrenstechnik oder in der Ventilbranche.
- Du wohnst bereits in der Nähe von **Hamburg** oder bist **bereit, in diese Region umzuziehen**.
- Du besitzt ein **gutes technisches und kaufmännisches Verständnis** sowie **sichere MS-Office-Kenntnisse**.
- **Erfahrung im Dampfumfeld bzw. in der Kesseltechnik** ist von Vorteil.
- Du bist **kontaktfreudig, kommunikationsstark** und überzeugst durch ein souveränes Auftreten.
- **Fließende Deutsch- und gute Englischkenntnisse** runden dein Profil ab.

Jetzt bewerben

Ihr Kontakt

Ihr Ansprechpartner bei hiral...



...heißt **Patrick Jahn**.

Sie erreichen ihn telefonisch unter

+49 (0) 40 22 899 28 27



Diese Stelle ist nichts für Sie?

Sie denken, dass die Stelle nicht zu Ihnen passt? Es müssen nicht immer die 100% sein! Gemeinsam finden wir heraus, ob Sie der richtige Bewerber für die Stelle sind.

Zudem erhalten unsere Recruiting-Teams täglich neue, spannende Positionen, die wir für unsere Mandanten besetzen. Senden Sie uns einfach Ihren Lebenslauf und wir kommen auf Sie zu, sobald Ihr Profil zu einer von uns zu besetzenden Stelle passt.

In Kontakt bleiben

www.hiral.de

Vertriebsingenieur (m/w/d) HH/SH/MV



Fixgehalt bis zu 100.000 € + bis zu 25 % var. Bonus



Vollzeit (40 Wo.Std.) mit flexibler Arbeitszeit | Fahrtzeit =
Arbeitszeit



E-Firmenwagen (z. B. VW) mit Privatnutzung, Wallbox,
Anschluss & Ladekarte

[Jetzt bewerben](#)

[Oder rufen Sie uns jetzt an!](#)



Wer sind wir?

Wir sind hiral. – hiral ist eine innovative, stark wachsende Personalberatung, die sich auf die Vermittlung von Fach- und Führungskräften spezialisiert hat. Als professioneller Partner unterstützen wir Unternehmen bei der Suche nach neuen Mitarbeitern und begleiten Kandidaten bei der Planung ihrer nächsten Karriereschritte. Deutschlandweit, branchenübergreifend und für Sie kostenlos!

Unternehmen

Das Unternehmen stellt sich vor:

Wir bei der GESTRA bringen Dampf auf ein neues Level – mit smarterer Technik, Teamgeist und echter Ingenieursleidenschaft. Seit über 100 Jahren steht unser Name für Präzision, Innovation und Qualität „Made in Germany“. Wir entwickeln Lösungen, die Energie sparen, Prozesse optimieren und Industrien weltweit bewegen. Unser Fokus liegt dabei auf der Entwicklung und Fertigung hochpräziser Ventile, Regelsysteme und Kondensatableiter für den effizienten und sicheren Betrieb von Dampf- und Kondensatanlagen. Als Teil der Spirax Sarco Gruppe denken wir global, handeln lokal und leben echten Teamspirit in Bremen und darüber hinaus.

Über deine Rolle

Was erwartet dich als Vertriebsingenieur (m/w/d) HH/SH/MV?

- Du betreust und berätst ein **ausgewähltes Portfolio hochwertiger Industriekunden** sowie deren Netzwerke in **HH/SH/MV**.
- Du **erkennst neue Verkaufspotentiale**, entwickelst Bestandskunden strategisch weiter und **baust dein Kundennetzwerk gezielt weiter aus**.
- Du **schaffst echten Mehrwert**, indem du den Bedarf deiner Kunden analysierst, Einsparpotenziale aufzeigst und mit techn. Expertise passgenaue Konzepte entwickelst.
- Du **arbeitest eng mit unseren Junior-Account-Representatives** zusammen und betreust reaktiv z. B. Beratungsunternehmen bei Ausschreibungen und Planungen.
- Du **bringst dich aktiv in Marketing- und Vertriebsinitiativen ein**, ob auf Fachtagungen, Messen, in Vorträgen oder bei Kundens Schulungen.

Das bringst du mit

Mit welchen Voraussetzungen kannst du punkten?

- Du verfügst über ein **abgeschlossenes technisches Studium oder eine vergleichbare Weiterbildung** im Bereich Maschinenbau, Verfahrenstechnik, Elektrotechnik, Umwelttechnik oder Wirtschaftsingenieurwesen.
- Du bringst **mind. 4 Jahre Berufserfahrung im technischen Vertrieb** mit, idealerweise in der Prozess- bzw. Verfahrenstechnik oder in der Ventilbranche.
- Du wohnst bereits in der Nähe von **Hamburg** oder bist **bereit, in diese Region umzuziehen**.
- Du besitzt ein **gutes technisches und kaufmännisches Verständnis** sowie **sichere MS-Office-Kenntnisse**.
- **Erfahrung im Dampfumfeld bzw. in der Kesseltechnik** ist von Vorteil.
- Du bist **kontaktfreudig, kommunikationsstark** und überzeugst durch ein souveränes Auftreten.
- **Fließende Deutsch- und gute Englischkenntnisse** runden dein Profil ab.

Jetzt bewerben

Ihr Ansprechpartner bei hiral...



...heißt **Patrick Jahn**.
Sie erreichen ihn telefonisch unter
+49 (0) 40 22 899 28 27



Diese Stelle ist nichts für Sie?

Sie denken, dass die Stelle nicht zu Ihnen passt? Es müssen nicht immer die 100% sein! Gemeinsam finden wir heraus, ob Sie der richtige Bewerber für die Stelle sind.

Zudem erhalten unsere Recruiting-Teams täglich neue, spannende Positionen, die wir für unsere Mandanten besetzen. Senden Sie uns einfach Ihren Lebenslauf und wir kommen auf Sie zu, sobald Ihr Profil zu einer von uns zu besetzenden Stelle passt.

[In Kontakt bleiben](#)

www.hiral.de