

**WIR SORGEN NACHHALTIG FÜR EIN SICHERES GEFÜHL  
DURCH ZUVERLÄSSIGE TEMPERIERUNG.**

Bei GC-heat zu arbeiten bedeutet mehr, als „nur“ einen interessanten Job zu haben.

Bei uns wirst Du Teil einer anspruchsvollen Mannschaft.

**WIR LEBEN PARTNERSCHAFT, EINSATZ UND FLEXIBILITÄT.**

Unser Umgang miteinander ist getragen von gegenseitigem Respekt, Hilfsbereitschaft und Offenheit. Unser Antrieb ist die Leidenschaft, unseren Kunden stets den höchsten Nutzen zu bieten.

Möchtest Du die Energiewende mitgestalten? Dann verstärke unser Team in Waldbröl, im idyllischen Oberbergischen Kreis! Bewirb Dich als:



# Technischer Vertriebler (m/w/d)

## im Innendienst für elektrische Heizelemente zur Gas- und Flüssigkeitserwärmung

Als Technischer Vertriebler (m/w/d) für elektrische Heizelemente zur Gas- und Flüssigkeitserwärmung bist Du Ansprechpartner (m/w/d) für unsere Kunden, insbesondere aus den Bereichen Anlagenbau und Verfahrenstechnik. Aus dem Vertriebsinnendienst heraus berätst Du technisch kompetent in allen vertrieblichen Fragestellungen, z.B. dem Umstieg von fossiler auf elektrische Beheizung.

### Deine Aufgaben:

- Kundenberatung und -betreuung
- Anfragebearbeitung, Preisermittlung und Angebotserstellung inkl. der Klärung aller technischen und kaufmännischen Fragen
- Auftragsdisposition und Steuerung von Aufträgen innerhalb der Fertigung
- Technische Auslegung der Produkte
- Dateneingabe

### Deine Verantwortung:

- Hervorragende Kundenbeziehungen
- Effiziente Abläufe im breiten Spektrum Ihrer Tätigkeit

### Dein Profil:

- Abgeschlossene Fortbildung zum staatlich geprüften Techniker Maschinenbau- oder Elektrotechnik (m/w/d) oder vergleichbare Qualifikation
- Gute kaufmännische Kenntnisse
- Einschlägige Berufserfahrung im Verkauf technischer Industrieprodukte
- Zuverlässiges, strukturiertes und eigeninitiatives Arbeiten bei hoher Ziel- und Ergebnisorientierung
- Sehr gute Deutsch- und gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Erfahrung im Umgang mit ERP-Systemen
- Fundierte MS-Office Kenntnisse

### Wir bieten:

- Mitgestaltung unseres Vertriebs-erfolgs in interdisziplinären Teams
- Offener Dialog, Übernahme von Verantwortung und persönliches Vorankommen
- Kurze Entscheidungswege und Handlungsfreiraum bei der Verfolgung gemeinsam definierter Ziele
- Leistungsgerechte Vergütung
- „Wohlfühlpaket“ mit verschiedenen Benefits (ausgezeichnetes Gesundheitsmanagement, optionales Job-Rad-Leasing, kostenfreie Getränke sowie kostenloses Obstangebot, tolles Betriebsklima, Firmenfeiern u.v.m.)

### Bist Du bereit?

Herr Schlöber freut sich auf Deine aussagekräftige Bewerbung (bevorzugt per E-Mail) mit Angabe Deiner Motivationsgründe.