



Nolting entwickelt, produziert, vertreibt und betreut seit mehr als 80 Jahren umweltfreundliche Feuerungsanlagen für Biomasse. Mit unseren Anlagen im Leistungsbereich von 100 bis 2.500 kW bieten wir verlässliche und kostengünstige Heizungslösungen auf Basis von 100% erneuerbaren Energien. Wir gehören zu den Marktführern für industrielle Holzfeuerungsanlagen in Deutschland und vertreiben unsere Anlagen über unsere Partner auch weltweit. Als wachsendes Unternehmen bieten wir unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern exzellente Möglichkeiten sich weiterzuentwickeln und mit dem Unternehmen zu wachsen. Bei Nolting leben wir flache Hierarchien, sowie ein hohes Maß an Eigenverantwortung und Unternehmertum. Zugleich sind wir fest verwurzelt in der bodenständigen Kultur von Ostwestfalen Lippe und stolz auf unser mehr als 80-jähriges Bestehen in der Region.

Wir suchen Sie als

Vertriebsmitarbeiter im Außendienst (m/w/d)

mit Gebietsverantwortung für Holzfeuerungs- und Energieanlagen in zwei Regionen

Region 1: 4er, 5er, 6er PLZ und Region 2: 0er, 1er PLZ

PLZ-Gebiet 4 = Düsseldorf, Essen

PLZ-Gebiet 5 = Köln, Bonn,

PLZ-Gebiet 6 = Frankfurt am Main

PLZ-Gebiet 0 = Leipzig, Dresden, Chemnitz

PLZ-Gebiet 1 = Berlin, Rostock

Zur Verstärkung unseres Vertriebsteams suchen wir eine technisch versierte und vertriebsorientierte Persönlichkeit, die ein festgelegtes Vertriebsgebiet eigenverantwortlich betreut und weiterentwickelt.

Du bist Ansprechpartner für unsere Kunden, Planer und Vertriebspartner – von der ersten Kontaktaufnahme über die technische Beratung und Angebotserstellung bis zum erfolgreichen Vertragsabschluss. Dabei arbeitest Du eng mit unserem Vertriebsinnendienst, der Projektierung und der technischen Abteilung zusammen.

Ihre Aufgaben:

- Eigenverantwortliche Betreuung und Entwicklung eines festgelegten Vertriebsgebietes sowie aktive Gewinnung von Neukunden und Pflege bzw. Ausbau bestehender Kundenbeziehungen
- Beratung unserer Kunden zu Holzfeuerungs-, Heizungs- und Energieanlagen sowie Ermittlung der technischen und wirtschaftlichen Anforderungen unserer Kunden
- Entwicklung geeigneter Anlagenkonzepte in Zusammenarbeit mit Projektierung und Technik sowie Begleitung der Projekte während der Übergabe an Projektierung und Auftragsabwicklung
- Erstellung und Nachverfolgung von Angeboten sowie Durchführung von Preis- und Vertragsverhandlungen bis zum Vertragsabschluss
- Betreuung von Planungsbüros, Heizungsbauunternehmen, Anlagenbauern, Industriekunden und kommunalen Auftraggebern sowie Aufbau und Pflege langfristiger Beziehungen zu Kunden, Fachplanern und Vertriebspartnern
- Beobachtung von Markt, Wettbewerb und regionalen Entwicklungen sowie Teilnahme an Messen, Fachveranstaltungen und Kundenterminen
- Pflege von Kunden-, Projekt- und Angebotsdaten in unserem CRM- beziehungsweise ERP-System
- Regelmäßige Berichterstattung über Vertriebsaktivitäten, Projekte und Marktchancen

Ihr Profil:

- Eine technische Ausbildung oder ein technisches Studium, beispielsweise im Bereich Maschinenbau, Versorgungstechnik, Energietechnik, Heizungs-, Elektro- oder Verfahrenstechnik; alternativ eine kaufmännische Ausbildung mit ausgeprägtem technischem Verständnis und Erfahrung im technischen Vertrieb
- Berufserfahrung im Außendienst oder technischen Vertrieb ist wünschenswert; idealerweise Kenntnisse aus den Bereichen Heiztechnik, Biomasse, erneuerbare Energien, Anlagenbau oder Gebäudetechnik
- Freude an der technischen Beratung und am persönlichen Kontakt mit Kunden sowie Verhandlungsgeschick und ein sicheres, verbindliches Auftreten
- Selbstständige, strukturierte und ergebnisorientierte Arbeitsweise sowie Bereitschaft zu regelmäßigen Dienstreisen innerhalb des Vertriebsgebietes
- Sicherer Umgang mit den gängigen Microsoft-Office-Anwendungen; Erfahrung mit CRM- oder ERP-Systemen ist von Vorteil
- Gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift, Führerschein der Klasse B sowie Wohnort im Vertriebsgebiet von Vorteil

Was wir Ihnen bieten:

- Ein dynamisches Arbeitsumfeld mit flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen
- Viel Raum für Eigeninitiative und die schnelle Umsetzung guter Ideen
- Ein familiäres und kollegiales Betriebsklima
- Ein wettbewerbsfähiges Gehaltspaket
- Ein Dienstwagen, auch zur privaten Nutzung
- Mitarbeitervorteilsprogramm corporate benefits
- Dienstrad-Leasing
- Langfristige Entwicklungs- und Gestaltungsmöglichkeiten

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Bewerben Sie sich unter: bewerbung@nolting-online.de

Nolting Holzfeuerungstechnik GmbH | Aquafinstr. 15 | 32760 Detmold

Ihr Ansprechpartner ist Michael Sander

www.nolting-online.de

Jetzt bewerben