



Unser Mandant ist eine mittelständische Unternehmensgruppe für Industriedienstleistungen und dem Anlagen- und Maschinenbau in Nordhessen. Die Schwerpunkte liegen im bundesweiten Service- und Projektgeschäft im Energiesektor sowie bei namhaften Industrie- und Automotivkunden. Für die erfolgreiche Umsetzung von zukünftigen Herausforderungen suchen wir für unseren Mandanten in der Direktvermittlung einen

## Technischer Vertriebskoordinator im Innendienst (m/w/d)

Kennziffer S552

### Industrieller Anlagenbau mechanische Verfahrens- und Versorgungstechnik

#### Die Aufgaben:

- Technische und kaufmännische Kundenberatung sowie Klärung von Fragestellungen im Rahmen eines Kundenprojektes.
- Teamführung von 4 Mitarbeiter/innen im Innendienst und Arbeitsvorbereitung.
- Überwachung der technischen und kommerziellen Angebotsausarbeitung, Kalkulation sowie Durchführung eines professionellen Projektmanagements der Arbeitsvorbereitung und Projektcontrollings.
- Prüfung der Machbarkeit kundenspezifischer Anforderungen und enge Zusammenarbeit mit anderen Abteilungen (z. B. Projektleitung, Konstruktion, Entwicklung, Fertigung und Einkauf).
- Preisgestaltung und Margenverantwortung sowie Umsetzung von Nachforderungen (Changemanagement).
- Kommerzielles Vertragsmanagement sowie Verantwortung der Lastenhefte.

#### Unsere Anforderung:

- Technische Ausbildung als Techniker / Meister in Energie- und Wärmetechnik / Verfahrens- oder Versorgungstechnik.
- Solide Kommunikationspraxis mit Kunden bei erklärungsbedürftigen Anlagen- und Montageprojekten.
- Idealerweise verhandlungssichere Englischkenntnisse in Wort und Schrift.
- Gute Anwenderkenntnisse in einem ERP-System.

#### Ihr Profil:

- Sie sind ein technisch versierter und vertrieblisch denkender Allrounder.
- Sie bringen Berufserfahrung im Projekt- und Servicegeschäft von erklärungsbedürftiger Anlagentechnik mit.
- In der Führung von Mitarbeitern verfügen Sie über mehrere Jahre Erfahrung.
- Sie haben Durchsetzungsfähigkeit und Verhandlungsgeschick, sowie ein hohes Verantwortungsbewusstsein.
- Unternehmerisches und wertebasiertes Denken und Handeln sowie eine leidenschaftliche Kundenorientierung sind für Sie selbstverständlich.

#### Das Angebot:

- eine anspruchsvolle und abwechslungsreiche Aufgabe in einem erfolgreichen Unternehmen
- eine angenehme Arbeitsatmosphäre mit flachen Hierarchien
- ein unbefristeter Arbeitsvertrag
- 30 Tage Urlaub
- Zahlung von Urlaubsgeld
- betriebliche Altersversorgung
- weitere interessante Vergütungsanteile
- langfristige Perspektiven und Weiterentwicklungsmöglichkeiten
- Work-Life-Balance durch Modelle wie Gleitzeit (Kernarbeitszeit 09:00 bis 15:00 Uhr) und einen Tag Homeoffice pro Woche
- Regelmäßige Mitarbeiterevents und Stammtische für den Gemeinsinn „neben der Arbeit“

Sie möchten unseren Mandanten kennenlernen? Dann senden Sie uns bitte Ihre Bewerbungsunterlagen unter o.a. Kennziffer, mit Angabe des frühestmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung vorzugsweise per E-Mail an:

**manfred.lottmann@team-selection.de**

**Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung:**

**team.**  
*selection*

team selection GmbH  
Manfred Lottmann  
Vor der Prinzenquelle 7  
34130 Kassel  
Mobil 0173 7237091  
HomeOffice 05652 9195238

**Senden Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen  
vorzugsweise per E-Mail an:**  
manfred.lottmann@team-selection.de  
[www.team-selection.de](http://www.team-selection.de)