



Vertriebsingenieur (m/w/d) Gebäudeautomation

Norddeutschland (Hamburg/Hannover/Berlin/Rhein-Ruhr) mit Homeoffice

Damit können Sie bei uns rechnen

- **Bahnbrechendes Engineering für eine bessere Welt:** Wir haben uns dazu verpflichtet, energiesparende Lösungen zu entwickeln, die den Einfluss von HLK-Systemen auf die Umwelt reduzieren. Gleichzeitig arbeiten wir aktiv an nachhaltigeren Produktionsprozessen.
- **Riesiges Marktpotenzial:** Unser marktführendes Produktportfolio mit den Marken IMI Heimeier, IMI TA und IMI Pneumatex umfasst qualitativ hochwertige Armaturen für die Wärme-/ Kälteverteilung in wassergeführten Heiz- und Kühlsystemen inklusive Smarte Thermostatische Regelung
- **Größe und Sicherheit:** Unsere Stärke beziehen wir aus mehr als 10.000 talentierten Mitarbeitern weltweit. Wir sind krisenfest.
- **Ein interessantes Betätigungsfeld und Freiraum:** Bei uns wird Ihnen ein Umfeld geboten, in dem Sie Ihre Kompetenzen frei entfalten und kreativ ausbauen können.
- **ONE BIG TEAM:** Bei IMI Hydronic Engineering leben wir eine Kultur der Inklusion, der Vielfalt und der Verantwortlichkeit. Wir sind davon überzeugt, dass jedes Teammitglied etwas Einzigartiges mitbringt, und damit zum Fortschritt und der Entwicklung einer nachhaltigen Welt beiträgt.
- **Unterstützung und Zusammenarbeit:** Mit einem starken Team im Rücken können Sie bei IMI eigenverantwortlich und proaktiv Ihre Ideen in verschiedenen Projekten umsetzen.
- **Wertschätzung und Vergütungspaket:** Neben einem freundlichen, wertschätzenden Arbeitsklima, flexibler Arbeitszeit, Möglichkeit im Homeoffice zu arbeiten, 30 Tagen Urlaub, einem attraktiven Gehaltspaket (IG-Metall) bekommen Sie die Möglichkeit, sich bei IMI fachlich weiterzuentwickeln.

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Im ersten Schritt benötigen wir nur Ihren Lebenslauf. Senden Sie ihn einfach an hr.germany@imi-hydronic.com oder rufen Sie uns an: +49 2943 891 113.

Als Mitglied der Charta der Vielfalt haben wir uns der Diversität verschrieben und freuen uns über Bewerbungen von Angehörigen jeden Geschlechts.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

Stellen Sie sich eine Welt vor, in der Gebäude von Investoren, Anlagenbauern und Fachplanern gestaltet werden, die gemeinsam das Ziel verfolgen, möglichst effizient, energiesparend und nachhaltig zu arbeiten. Professionelle Kundenbetreuung und effektive Teamarbeit ist genau Ihr Ding?

Dann profitieren Sie von den Vorzügen des Marktführers und gestalten mit uns zusammen eine sichere und energiesparende

Ihre zukünftigen Aufgaben

- Als Key Account Manager sind Sie für die Vermarktung der Lösungen des Unternehmens mit Fokus auf das Marktsegment Gebäudeautomation/MSR-Technik zuständig. Dabei betreuen und beraten Sie Anlagenbauer, Planungs-/ Ingenieurbüros sowie Systemintegratoren in Ihrer Region und begleiten die Projekte bis zur Ausschreibung und Fertigstellung.
- Zu den Aufgaben gehören unter anderem die systematische Neukundengewinnung inklusive Erschließung neuer Kundensegmente sowie die Bestandskunden- und Objektbetreuung.
- Sie arbeiten im Team mit Kollegen, die bei der Projektrealisierung beteiligt sind und führen die Kommunikation zwischen Vertrieb und anderen relevanten Abteilungen des Unternehmens. Im Weiteren agieren Sie als Ansprechpartner mit besonderem Fokus auf Regeltechnik (MSR) und Gebäudeleitsysteme (GLT/BMS) für Mitarbeiter anderer Produktbereiche

Wir suchen Sie mit dem folgenden Hintergrund

- Sie verfügen über ein abgeschlossenes Ingenieurstudium oder eine vergleichbare Qualifikation im Bereich Gebäudeautomation, Elektrotechnik, Betriebstechnik, Versorgungstechnik.
- Fundierte Kenntnisse und Expertise im Bereich Mess-, Regelungs- und Elektrotechnik für gebäudetechnische Anwendungen sind erforderlich, erste Erfahrungen im Vertrieb, in der Projektleitung oder Kundenberatung sind wünschenswert.
- Sie bringen eigenverantwortliche und kundenorientierte Arbeitsweise, Kommunikationsstärke, Organisationsfähigkeit, gute Englischkenntnisse, Reisebereitschaft mit und handeln team- und zielorientiert.