

ANFORDERUNGSPROFIL

VERTRIEBSINGENIEUR (m/w/d) *Region Süd-West*

R.Stahl Schaltgeräte GmbH **Waldenburg**

Das Unternehmen:

Die R. Stahl AG (<https://r-stahl.com>) zählt weltweit zu den drei größten Anbietern von Produkten und Systemen für den Explosionsschutz. Überall dort, wo explosive Gas-Luft-Gemische oder Stäube auftreten können, verhindern die Produkte von R. Stahl Explosionen. Darauf ist man seit mehr als 90 Jahren spezialisiert. Was im Jahr 1897 von Raphael Stahl als kleine mechanische Werkstatt gegründet wurde, hat sich bis heute zu einem international agierenden Konzern entwickelt, der seit 1997 an der Börse notiert ist und zum Prime Standard gehört. Mit seinem Produktprogramm von explosionsgeschützten Schaltgeräten, Tastern, Leuchten über Steuerungen bis hin zu kompletten Systemen ist das Unternehmen der einzige Hersteller, der das komplette Spektrum verschiedener Explosionsschutzmethoden (Zündschutz) anbieten kann. Die Hauptabnehmer finden sich in der Gas- und Ölindustrie sowie in der Chemie und Pharmazie. Aber auch die Lebensmittelhersteller, Destillieren, Brauereien, der Schiffbau und die Biokraftstoff-Industrie müssen explosionsgeschützte Produkte einsetzen. Ausgelöst durch die Pandemie erweitern immer mehr dieser Industrien ihre Produktionsstätten, diversifizieren Standorte in verschiedenen Teilen der Welt. Dies birgt für R. Stahl zusätzliche Wachstumschancen.

Tochtergesellschaften in 21 Ländern sowie über 50 weitere internationale Vertretungen garantieren derzeit einen flächendeckenden Vertrieb und die Abwicklung internationaler Projekte. Die sieben Produktionsstandorte des R. Stahl Konzerns befinden sich in Deutschland (Waldenburg, Weimar, Köln) den Niederlanden, Norwegen, den USA und Indien. Einige internationale Vertriebsgesellschaften, z.B. Großbritannien und China, verfügen darüber hinaus über eigene Montagekapazitäten. Rund 1.700 Mitarbeiter erwirtschafteten im nun zweiten schwierigen Pandemiejahr 2021 weltweit einen Umsatz von ca. 247 Mio. €.

2020 und 2021 waren für R. Stahl zwei Jahre größter Herausforderungen. Die Coronavirus-Pandemie verlangte von dem Unternehmen neben dem Navigieren durch erhebliche weltwirtschaftliche Verwerfungen auch besondere Anstrengungen zum unbedingten Erhalt der Gesundheit von Mitarbeitern und Kunden. Beides ist R. STAHL in dieser Zeit gelungen. Der trotz des Nachfrageeinbruchs nur moderate Margenrückgang und die unverändert solide Finanzposition belegen deutlich R. Stahls gestiegene Widerstandskraft, die das Ergebnis einer disziplinierten und beständigen Umsetzung der Konzernstrategie in den letzten Jahren ist. Die Marktsignale v.a. aus dem Energiesektor sind eindeutig und prognostizieren ein Zurückkehren zur Normalität in diesem Jahr.

Die Position*:

Gesucht wird ein Vertriebsingenieur* (m/w/d) für den technischen Vertriebsaußendienst im Raum Süd-West-Deutschland (PLZ-Gebiete: 67.../68.../69.../74...).

Je nach Erfahrungshintergrund startet der gesuchte Mitarbeiter mit einer maßgeschneiderten Einarbeitung, bei der er die STAHL Produkte und Lösungen in der Tiefe kennenlernt. Danach bildet er gemeinsam mit dem Vertriebsinnendienst in seiner Region ein schlagkräftiges Team, um Kunden aus unterschiedlichen Branchen – von der Gas-, Öl-, Pharma- und Chemieindustrie, Maschinenbau über die Schiffbau- und Biokraftstoffindustrie bis zu Destillieren, Mühlenbetreibern und Wasseraufbereitungsanlagen – kompetent in allen Ex-Schutz-Fragen zu beraten und zu betreuen. Dabei gilt es, mit technischer Beratungskompetenz nachhaltig vertrauensvolle Kontakte zu den Verantwortlichen in Betriebstechnik und Produktion sowie zur Geschäftsleitung der Kunden zu etablieren und zu pflegen. Ziel der Position ist es, bestehende Geschäftsbeziehungen zu festigen, auszubauen und auch neue Kunden zu gewinnen.

Der Vertriebsingenieur ist stets bestens darüber informiert, was seine Kunden „bewegt“, versteht es, auch künftige Bedarfe zu erkennen und gemeinsam mit dem Innendienst und dem Produktmanagement Lösungen zu finden, die Kunden zu begeistern und echten Mehrwert zu bieten.

Ein Innendienstteam in der Niederlassung Waldenburg unterstützt den Vertriebsingenieur, er selbst berichtet disziplinarisch an den Regionalvertriebsleiter Süd, bildet jedoch fachlich auch ein Tandem mit den Kollegen der Niederlassung Süd und arbeitet eng mit dem Produktmanagement in der Zentrale in Waldenburg zusammen.

Der ideale Kandidat*:

Der gesuchte Vertriebsingenieur sollte ein Studium oder eine vergleichbare Techniker Ausbildung mit Schwerpunkt Elektrotechnik, Mechatronik oder Elektronik erfolgreich abgeschlossen haben. Entscheidend sind dazu aktuelle praxisnahe Kenntnisse in der Energie-, Elektro- und/oder Automatisierungstechnik. Idealerweise bringt er Vertriebs-Außendienst-Erfahrungen in einer technischen Beratungsfunktion mit. Der Kandidat sollte für sich selbst den Vertrieb, auch im Außendienst, als sein Metier definiert haben. Ein routinierter Umgang mit modernen Bürokommunikationstools sowie den MS-Office-Produkten runden das Anforderungsprofil ab. Wünschenswert sind Kenntnisse und Erfahrungen im Umgang mit CRM-Systemen.

Neben der fachlichen Qualifikation wird ein überzeugungsstarker Vertriebsprofi mit ausgeprägtem Talent in Akquisition und Kundenpflege gesucht, der sich als kompetenter Berater in komplexe technische Kundenthemen hineindenken kann, um diese für seine Kunden zu lösen. Verhandlungsgeschick, Durchsetzungsvermögen und Kommunikationsstärke werden für die Position erwartet. R. Stahl freut sich auf einen offenen und kommunikativen Teamplayer – technisch affin, neugierig und mit dem richtigen „Drive“ mit und für das Unternehmen Großes zu bewegen.

Wohnort/Firmensitz:

Firmensitz der R. Stahl AG ist Waldenburg (zwischen Heilbronn und Nürnberg). Der Wohnort des Kandidaten liegt idealer Weise im Vertriebsgebiet (Großraum Mannheim). Eine sehr regelmäßige Präsenz in der Zentrale in Waldenburg ist nicht unbedingt nötig, der Kandidat agiert vom Home-Office aus.

Warum zu R. Stahl?

Mit dem Erfolg des Vertriebsingenieurs werden dessen Aufgaben und somit seine Verantwortung weiterwachsen. Es sind sowohl weitere Schritte in der Vertriebsorganisation, im Bereich Produktmanagement oder Customer Service als auch Perspektiven in anderen Business Units denkbar. R. Stahl bietet eine einzigartige Produktpalette in explosionsgefährdeten Produktionsumgebungen und damit ein enorm breites Kundenspektrum. Kurze Entscheidungswege, große Freiräume in der Gestaltung der Prozesse und eine exzellente Einarbeitung in die spezifischen Ex-Schutz-Themen ebenso wie ein attraktives Gehaltspaket, ein Dienstwagen zur privaten Nutzung sowie ein modernes mobiles Büro.

Kontakt:

MSP-Consulting
Katja Schietzold

06123-705974-9

bewerbung@msp-consulting.de

www.msp-consulting.de

**) Für die gesuchte Position kommen gleichberechtigt Kandidaten jeglichen Geschlechts in Betracht. Ausschlaggebend für die Entscheidung sind lediglich die fachliche Qualifikation sowie die Persönlichkeit, die zum dem existierenden Umfeld passen muss. Mit dem Ziel, den Text etwas „lesefreundlicher“ zu gestalten, wurde nur die männliche Ansprache gewählt.*