



Selbständige Gebietsvertretung für Biomasse-Industriekessel in verschiedenen Regionen Deutschlands

Was im Privathaushalt seit langem als Standard-Technologie gilt, beschäftigt zunehmend auch gewerbliche und industrielle Großverbraucher. Neben wirtschaftlichen Erwägungen und der Suche nach Unabhängigkeit spielt dabei der „CARBON FOOTPRINT“ hergestellter Ware oder der erbrachter Dienstleistung eine wachsende Rolle.

Wir bieten Interessierten mit Anlagen zwischen fünfhundert und zehntausend Kilowatt eine solide Entscheidungsgrundlage und führen sie durch den gesamten Umstellungsprozess.

Sie sind in der Funktion als selbständiger Gebietsvertreter/in auf Provisionsbasis mit Homeoffice für die systematische Marktbearbeitung verantwortlich. Dabei bearbeiten Sie Ihr definiertes Verkaufsgebiet selbständig und eigenverantwortlich und setzen kreativ und konsequent Ihre Vertriebsziele um.

Die Aufgabe:

Sie akquirieren, beraten und betreuen Gewerbe und Industriebetriebe mit hohem Heiz- oder Prozessenergiebedarf und Wärmelieferanten. Dabei erstellen Sie in der Projektierungsphase sowohl die verfahrenstechnische Auslegung als auch komplexe und umfangreiche Wirtschaftlichkeitsanalysen.

Sie präsentieren die Ergebnisse zusammen mit entsprechenden Angeboten beim Kunden und führen die Vergabeverhandlungen. In der Bauphase nehmen Sie an Besprechungen vor Ort teil, klären technische Details bzgl. Konstruktion und Aufstellungsplanung mit Kunden, Fertigungs- und Montageunternehmen und sorgen bis hin zur Inbetriebnahme der Kesselanlagen für einen reibungslosen Ablauf.

Ihre Fähigkeit:

Sie verfügen über ein umfangreiches Kontaktnetzwerk innerhalb des Wärme-Marktes. Ihre mehrjährige Praxis der Biomasse-Szene lässt Sie die technischen und vertriebstechnischen Herausforderungen souverän meistern.

Sie haben Prozessenergie-Projekte – auch in Form von Dampfanlagen – begleitet und sind in der Lage, die Machbarkeit von KWK-Prozessen auf Basis des EEG rasch einschätzen zu können. Der Umgang mit CAD-Software ist Ihnen soweit geläufig, dass Sie gemeinsam mit den Anlagenbauern Aufstellungspläne entwerfen können.

Flexibilität, Einsatzfreude, Engagement und das Talent zum erfolgreichen Verkaufen zeichnen Sie aus. Sie verfügen über kaufmännische Grundkenntnisse und sind sicher im Umgang mit MS-Office-Anwendungen. Selbständigkeit sowie Arbeiten innerhalb eines firmenübergreifenden Spezialisten-Teams sind für Sie keine Gegensätze.

Sie erfüllen diese Anforderungen? Falls Sie die Herausforderung in einem dynamischen Umfeld suchen, sollten wir uns kennenlernen. Bitte senden Sie Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen an:

Schmidmeier NaturEnergie GmbH
Thomas Schmidmeier
Zum Weinberg 3a
93197 Zeitlarn
Tel: +49 (0)941 69669 -0
Fax: +49 (0)941 69669 -60
Mobil: +49 (0)151 18066677
Mail: tsc@schmidmeier.com