



## Ihre neue Tätigkeit bei Airzone

Neuer Mitarbeiter in Deutschland gesucht

Vertriebsingenieur HVAC

**Unsere Zielvorgaben:** Der neue Mitarbeiter ist verantwortlich für den Vertrieb und qualitatives Wachstum des Vertriebsteams in Deutschland. Dazu gehört, unsere Produkte bei neuen Kunden einzuführen, Bestandskunden zu pflegen und den Umsatz zu maximieren. Der Wohnort sollte in Deutschland liegen.

### Ihre Hauptaufgaben:

#### Entwicklung von Strategien und Vertriebskanälen

- Persönliche Geschäftsbesuche zur Suche, Gewinnung, Pflege von Kunden und zum Aufbau von Kundenbeziehungen
- Kommunikation mit TGA-Ingenieuren mit dem Ziel, Airzone-Systeme in deren Projekten einzuplanen
- Kundenservice (Hersteller von HVAC/LüKK und IT, Installateure, Händler, Architekturbüros, Ingenieurbüros, Entwickler, TGA-Büros und Bauunternehmen).
- Unterstützung für neue und Bestandskunden
- Unterstützung der Online- und Offline-Marketingstrategien des Unternehmens
- Verwaltung der Kreditorenbuchhaltung und Überwachung von Reklamationen
- Regelmäßige CRM-Berichte (Kundenbesuche, Kostenvoranschläge etc.)
- Verwalten der Kundendatenbank in Ihrem Bereich mit Hilfe von CRM
- Unternehmenspräsentationen, Kataloge und Produkte
- Technische Produktschulungen

#### Unterstützung der Kunden und Problemlösungen

- Beziehungen zu IT- und HLK-Herstellern, Entwicklern, Händlern, Außendienst, Bauunternehmern und Installateuren je nach Projektphase
- Technische Unterstützung im After-Sales: Betreuung und Einrichtung der Installation nach dem Verkauf. Technische Unterstützung für die verschiedenen Zielgruppen (Hersteller, Entwickler, Bauunternehmer, Installateure). Technisches Management nach dem Verkauf in Abstimmung mit der Abteilung für technische Unterstützung
- Projektmanagement auf Bauebene (Überwachung der Installation und/oder Nachbereitung)
- Technische Produktpräsentationen und Schulungen für Kunden, um diese bei der Inbetriebnahme und Fehlerbehebung zu unterstützen

#### Kundenaufträge erstellen, Auftragsnachverfolgung und Sicherstellung von pünktlicher Lieferung

- Projektüberwachung von Anfang bis Ende
- Ausarbeitung von Projekten in Abstimmung mit der Projektabteilung.
- Vorbereitung, Überwachung und Verhandlung von Angeboten und Projekten
- Erstellung von Umsatz- und Potenzialberichten für die Geschäftsleitung

#### Organisation und Durchführung von Verkaufsschulungen

- Durchführung von technischen Schulungen für Kunden unter Berücksichtigung der Marketingstrategien des Unternehmens
- Koordinierung von kaufmännischen Schulungen für Vertriebsingenieure, Außendienst, Vertriebshändler und Hersteller



## Ihr Profil:

Ingenieur der Fachrichtung Maschinenbau oder Wirtschaftsingenieurwesen  
Masterabschluss wünschenswert, aber keine Voraussetzung  
Besondere Kenntnisse im Bereich HVAC/LÜKK

## Mindestberufserfahrung:

Zwei Jahre

## Weitere Anforderungen:

- Hervorragende Kommunikationsfähigkeiten
- Multitasking
- Gute zwischenmenschliche Fähigkeiten
- Fähigkeit, Grundrisse und Pläne zu lesen
- Kenntnisse in LEED und BREEAM sind wünschenswert
- Gute AUTOCAD/BIM/REVIT-Kenntnisse

**Kontaktaufnahme und Bewerbungsunterlagen bitte per E-Mail an:**

**[rrhh@altracorporacion.es](mailto:rrhh@altracorporacion.es)**

**[www.airzonecontrol.com](http://www.airzonecontrol.com)**

**Málaga TechPark**

**C/Marie Curie, 21**

**29590 Málaga/Spainien**