

Vertriebsingenieur (m/w/d)

PROfessio

Beschreibung

Unser Kunde ist ein wachsendes Technologieunternehmen im Bereich erneuerbare Energien und technischer Dienstleistungen. Mit innovativen Lösungen, hoher technischer Kompetenz und einem starken Fokus auf nachhaltige Infrastruktur unterstützt das Unternehmen anspruchsvolle Industrieprojekte.

Arbeitsort

Ostfriesland

Veröffentlichungsdatum

29. Juni 2026

Zur weiteren Entwicklung des technischen Vertriebs suchen wir eine kommunikationsstarke Persönlichkeit, die technisches Verständnis mit wirtschaftlichem Denken verbindet und komplexe Kundenanforderungen in erfolgreiche Lösungen überführt.

Als Vertriebsingenieur / Technical Sales Engineer (m/w/d) übernehmen Sie eine wichtige Schnittstellenfunktion zwischen Kunden, Vertrieb und technischen Fachbereichen.

Sie analysieren technische Anforderungen, entwickeln individuelle Lösungskonzepte und begleiten den Angebotsprozess von der ersten Bewertung bis zur erfolgreichen Umsetzung.

Dabei kombinieren Sie technisches Know-how, Projektverständnis und kaufmännisches Denken und tragen wesentlich zum Erfolg anspruchsvoller Kundenprojekte bei.

Zuständigkeiten / Hauptaufgaben

- Technische Unterstützung und Koordination von Vertriebs- und Angebotsprozessen
- Analyse von Kundenanforderungen, technischen Spezifikationen und Ausschreibungsunterlagen
- Entwicklung individueller technischer Konzepte und Lösungsvorschläge
- Bewertung der technischen Machbarkeit sowie Abstimmung möglicher Umsetzungskonzepte
- Erstellung und Kalkulation von Angeboten in Zusammenarbeit mit internen Fachbereichen
- Ermittlung von Kosten, Ressourcen und technischen Rahmenbedingungen
- Schnittstelle zwischen Kunden, Vertrieb, Engineering und operativen Bereichen
- Bewertung technischer sowie wirtschaftlicher Projektrisiken
- Begleitung von Ausschreibungsprozessen bis zur finalen Angebotsabgabe
- Unterstützung bei der Weiterentwicklung interner Prozesse und technischer Standards

Qualifikationen / Anforderungen

- Abgeschlossenes technisches Studium, z. B. Maschinenbau, Elektrotechnik, Wirtschaftsingenieurwesen oder eine vergleichbare Qualifikation
- Alternativ technische Ausbildung mit entsprechender Erfahrung im technischen Umfeld
- Erfahrung im technischen Vertrieb, Angebotsmanagement, Projektmanagement oder Engineering

- Verständnis für komplexe technische Systeme und industrielle Dienstleistungen
- Erfahrung in Kalkulation, Angebotserstellung oder Ausschreibungsprozessen von Vorteil
- Fähigkeit, technische Anforderungen in wirtschaftliche Lösungen zu übertragen
- Sehr gute Kommunikationsfähigkeit und Freude an der Zusammenarbeit mit unterschiedlichen Ansprechpartnern
- Strukturierte, analytische und lösungsorientierte Arbeitsweise
- Gute Englischkenntnisse für die Zusammenarbeit im internationalen Umfeld

Leistungen der Anstellung

- Eine spannende Schnittstellenposition in einem wachsenden Zukunftsmarkt
- Kombination aus Technik, Kundenkontakt und strategischer Projektarbeit
- Anspruchsvolle Projekte mit hoher technischer Komplexität
- Intensive Einarbeitung und fachliche Weiterentwicklungsmöglichkeiten
- Flexible Arbeitszeiten und Möglichkeiten zum mobilen Arbeiten
- Moderne Arbeitsumgebung und professionelle technische Ausstattung
- Attraktive Vergütung und zusätzliche Arbeitgeberleistungen
- Kollegiales Team mit kurzen Entscheidungswegen und hoher Eigenverantwortung