

## ANFORDERUNGSPROFIL

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

#### **R.Stahl Schaltgeräte GmbH** **Waldenburg**

#### **Das Unternehmen:**

Die R. Stahl AG ([www.stahl.de](http://www.stahl.de)) hat als führender Anbieter von elektrischen sowie elektronischen Produkten und Systemen für den Explosionsschutz über jahrzehntelange Erfahrung. Überall dort, wo explosive Gas-Luft-Gemische oder Stäube auftreten können, verhindern die Produkte Explosionen. 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 die R. Stahl AG der einzige Hersteller, der das komplette Spektrum verschiedener Explosionsschutzmethoden (Zündschutz) anbieten kann. Die Hauptabnehmer finden sich in der Gas- und Ölindustrie sowie zunehmend in der Chemie und Pharmazie. Aber auch die Nahrungsmittelbranche, der Schiffbau und die Biokraftstoff-Industrie müssen explosionsgeschützte Produkte einsetzen. Ebenso sind R.STAHL Produkte in Kläranlagen, Wasseraufbereitungsanlagen oder Destillieren zu finden.

Tochtergesellschaften in 23 Ländern sowie 60 zusätzliche internationale Vertretungen garantieren einen flächendeckenden Vertrieb und die Abwicklung internationaler Projekte. Die wesentlichen 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. Der Deutschland-Vertrieb auf drei regionale Niederlassungen (Hamburg, Köln, Waldenburg) aufgeteilt. Rund 1.894 Mitarbeiter erwirtschafteten 2015 weltweit einen Umsatz von 312,9 Mio. € Am Standort Köln wurde in 2015 ein großes Investitionsprogramm in ein neues Produktions- und Entwicklungscenter abgeschlossen.

Der massive Einbruch des Ölpreises im Jahr 2015 hat die Branche stark getroffen und auch R.STAHL musste Einbußen hinnehmen. Das Unternehmen hat jedoch frühzeitig zielgerichtet Maßnahmen ergriffen, um sich an das veränderte Marktumfeld anzupassen. So wurden Vertriebsinitiativen angestoßen, um das Geschäft in den Bereichen Chemie, Pharma und Spezialschiffbau auszubauen. Der Turnaround ist 2016 bereits gelungen und R. STAHL konzentriert sich weiter darauf, durch Marktpenetration die Profitabilität zu steigern und somit seine Wettbewerbsfähigkeit zu stärken und langfristig zu sichern.

### **Die Position:**

Gesucht wird ein Vertriebsingenieur\* (w/m) für den technischen Vertriebsaußendienst im Raum Süd-West (PLZ-Gebiete: 70/71/75/76/77/79).

Je nach Erfahrungshintergrund startet der gesuchte Mitarbeiter\* mit einer maßgeschneiderten Einarbeitung in der Niederlassung und in Teilen in Waldenburg, 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.

Der gesuchte Mitarbeiter\* wird von einem Innendienstteam in der Niederlassung Waldenburg unterstützt, berichtet selbst 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 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 eine offene Persönlichkeit mit viel Kommunikationstalent und Verhandlungsgeschick gesucht. Mit seinem\* sicheren Auftreten und seiner\* Zuverlässigkeit sollte der neue Vertriebsmitarbeiter\* in der Lage sein, die Ansprechpartner in den verschiedenen Funktionsbereichen beim Kunden kompetent zu beraten und zu steuern.

**Perspektiven:**

Mit dem Erfolg des Vertriebsingenieurs\* werden dessen\* Aufgaben und somit seine\* Verantwortung weiter wachsen. Es sind sowohl internationale Schritte als auch Perspektiven im Bereich Produktmanagement oder Customer Service denkbar.

**Wohnort/Firmensitz:**

Firmensitz der R. Stahl AG ist Waldenburg (zwischen Heilbronn und Nürnberg). Der Wohnort des Kandidaten\* sollte im Vertriebsgebiet (Achse Stuttgart-Pforzheim-Karlsruhe) liegen. Eine sehr regelmäßige Präsenz in der Zentrale in Waldenburg ist nicht unbedingt nötig, der Kandidat\* agiert vom Home-Office aus.

**Kontakt:** [bewerbung@msp-consulting.de](mailto:bewerbung@msp-consulting.de)

*\*) Für die gesuchte Position kommen gleichberechtigt sowohl weibliche als auch männliche Kandidaten 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.*