

Die seit 1976 auf dem deutschen Markt aktive AIRWELL Deutschland GmbH gehört zur französischen Airwell Group mit Sitz in Guyancourt, bei Paris, einem der weltweit führenden Unternehmen im Bereich der Klimatechnik. Die Airwell Group hat 4 Produktionsstätten weltweit, rund 1.800 Mitarbeiter und ist in über 100 Ländern mit einem Netz von über 170 Vertretungen weltweit präsent. In Deutschland wird AIRWELL von der AIRWELL Deutschland GmbH vertrieben. Kerngeschäft der AIRWELL Deutschland GmbH ist der Fachhandel von modernen, energieeffizienten Klimaanlage- und -systemen für Gewerbekunden. Die Airwell Group ist Teil der ELCO Holding Ltd.



Für die **Region Nordrhein-Westfalen** suchen wir zur **Stärkung unserer Vertriebsorganisation** den

## **Vertriebsmitarbeiter Projektklima Kaltwasser** im Außendienst (m/w)

Sie beraten unsere Kunden im Bereich Kältetechnik bei raumlufttechnischen Geräten und Kaltwassertechnik. Zu Ihren Produkten gehören hochwertige und preislich interessant positionierte Lüftungsgeräte und Kaltwassersätze. Ihre Kunden sind Planungsbüros, planende Behörden sowie Handwerksbetriebe im Bereich der Kälte-, und Klima- und Heizungstechnik. Sie arbeiten vom Verkaufsbüro in Düsseldorf aus. Sie erstellen und verfolgen Ihre Angebote selbständig. Im Zuge konkreter Auftragsvergaben übernehmen Sie auch die Vertragsverhandlungen.

### **Ihr Profil**

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium zum Diplom-Ingenieur mit Schwerpunkt Kälte- und Klimatechnik oder erfolgreich abgeschlossene Ausbildung als Techniker/Meister mit entsprechender Berufserfahrung
- Fundierte Kenntnisse in der Kältetechnik
- Berufserfahrung im Vertriebsaußendienst
- Erfahrung im Erstellen von Planungen und Leistungsverzeichnissen
- Auslegung und Dimensionierung von Lüftungsgeräten und Kaltwassersätzen
- Kontaktstarkes und kundenorientiertes Auftreten
- Gutes Verhandlungs- und Kommunikationsgeschick
- Kenntnisse in MS Office

### **Ihre Aufgaben**

- Verkauf von AIRWELL-Produkten aus den Bereichen Raumluft- und Kaltwassertechnik in Ihrem Verkaufsgebiet
- Persönliche Betreuung und Beratung bestehender Kunden, Planer, planender Behörden sowie Neu-Akquisition in diesem Kundenbereich
- Ausbau der Geschäftsbeziehungen zu Großhandelspartnern
- Angebotserstellung und Angebotsverfolgung
- Schnittstellenfunktion zu unseren Werken in Frankreich
- Werksbesuche mit Kunden

### **Unser Angebot**

Sie erhalten eine gründliche Vorbereitung auf Ihre Aufgaben einschließlich Schulungen sowie Trainings in unseren Werken. Ihr gutes Gehalt wird mit einem interessanten Bonussystem ergänzt. Wir stellen Ihnen einen Firmenwagen zur Verfügung, der auch privat genutzt werden kann. Wir bieten Ihnen eine abwechslungsreiche, interessante und entwicklungsfähige Position, bei guten, leistungsorientierten Verdienstmöglichkeiten.

Interessenten, die durch selbständige, zielorientierte Arbeitsweise überzeugen und über ein hohes Maß an Akquisitionsbereitschaft verfügen, senden uns bitte Ihre vollständigen und aussagefähigen Bewerbungsunterlagen, gerne auch per E-Mail. Für erste Fragen steht Ihnen **Herr Hoppe** unter **069/50702-118** zur Verfügung.

### **Airwell Deutschland GmbH**

Human Resources  
Frau Sonja Lukas  
Berner Straße 43  
D-60437 Frankfurt

Telefon 069/50702-171  
Telefax 069/50702-250  
sonja.lukas@airwell-group.com  
www.airwell.de