Vertriebsingenieur Technische Chemie (m/w/d)
Industriegeschäft | Regionale Verantwortung | Großkunden & Neugeschäft

Arbeitgeber – vertrauliche Personalberatung / Executive Search
Für ein etabliertes Industrieunternehmen mit technisch anspruchsvollem Dienstleistungs- und Lösungsportfolio suchen wir eine erfahrene Vertriebspersönlichkeit für die regionale Entwicklung des Industriegeschäfts in Ostdeutschland.

Die Position verbindet technischen B2B-Vertrieb mit eigenständiger Marktverantwortung. Im Mittelpunkt stehen industrielle Großkunden, langfristige Geschäftsbeziehungen sowie die gezielte Entwicklung neuer Kunden und Projekte.

Rolle und Schnittstellen
Sie agieren als zentrale vertriebliche Schnittstelle zwischen Industriekunden und den technischen Fachbereichen des Unternehmens. Dabei verstehen Sie die Prozesse Ihrer Kunden, erkennen technische und wirtschaftliche Anforderungen und entwickeln daraus belastbare Geschäftsansätze.

Sie übernehmen die vertriebliche Verantwortung für eine definierte Region und entwickeln dort systematisch bestehende Kundenbeziehungen sowie neue Geschäftspotenziale.

Ihr Kundenumfeld umfasst insbesondere Unternehmen der Chemie-, Prozess- und produzierenden Industrie. Die angebotenen Leistungen sind technisch erklärungsbedürftig und werden kundenspezifisch auf industrielle Prozesse, Stoffströme und betriebliche Anforderungen abgestimmt.

Intern arbeiten Sie eng mit technischen Spezialisten, Betrieb, Projektmanagement, Logistik und kaufmännischen Bereichen zusammen. Extern bewegen Sie sich sicher zwischen Einkauf, Produktion, Engineering, Umweltmanagement, Werkleitung und Geschäftsführung.

Aufgaben & Verantwortung
- Betreuung und strategische Entwicklung bestehender regionaler und europäischer Großkunden
- Gewinnung neuer Industrie- und Key Accounts
- systematische Entwicklung des regionalen Marktes
- Identifikation neuer Projekte und Geschäftsmöglichkeiten
- Beratung von Kunden zu technisch anspruchsvollen technischen Lösungen
- Entwicklung kundenspezifischer Angebote gemeinsam mit internen Fachbereichen
- Führung von Preis-, Vertrags- und Konditionsverhandlungen
- Begleitung komplexer Ausschreibungen und Angebotsverfahren
- Aufbau langfristiger Beziehungen zu Einkauf, Technik, Produktion und Management

Ihr Kompetenzprofil (m/w/d)
- Abgeschlossenes Studium oder vergleichbare Qualifikation in Chemie, Chemieingenieurwesen, Verfahrenstechnik, Umwelttechnik, Wirtschaftsingenieurwesen oder einem verwandten Fachgebiet
- Mehrjährige Erfahrung im technisch erklärungsbedürftigen B2B-Vertrieb
- Belastbare Vertriebserfahrung mit Unternehmen der Chemie-, Prozess- oder produzierenden Industrie
- Nachweisbare Erfolge in der Gewinnung neuer Kunden und der Entwicklung bestehender Großkunden
- Erfahrung im Key Account Management und im Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen
- Sicherheit in Preis-, Vertrags- und Rahmenvertragsverhandlungen
- Gutes Verständnis für technische Prozesse, industrielle Anwendungen und wirtschaftliche Zusammenhänge
- Erfahrung in der Entwicklung kundenspezifischer Lösungen gemeinsam mit internen Fachbereichen
- Strukturierte, eigenständige und unternehmerisch geprägte Arbeitsweise
- Kommunikationsstärke im Umgang mit Einkauf, Technik, Produktion, Umweltmanagement und Management
- Unbedingte Bereitschaft zur Reisetätigkeit

Das bietet Ihnen die Stelle
Die Position bietet eine hohe Eigenständigkeit und erheblichen Gestaltungsspielraum. Sie übernehmen einen etablierten regionalen Markt und erhalten gleichzeitig den Auftrag, zusätzliche Großkunden und neue Geschäftspotenziale zu entwickeln.

Sie arbeiten für ein wirtschaftlich stabiles Unternehmen mit langjähriger Marktpräsenz, anspruchsvollem technischem Leistungsportfolio und Einbindung in eine größere Unternehmensgruppe.

Geboten werden neben einer unbefristeten Festanstellung, eine attraktive Vergütung, Firmenwagen sowie eine langfristige berufliche Perspektive mit hoher Eigenverantwortung.

Interesse an dieser Stelle?
Als Personalberater sind wir exklusiv mit der Betreuung dieses Stellenangebotes beauftragt. Interessiert? Dann senden Sie uns Ihren Lebenslauf und Ihr Motivationsschreiben als PDF an **bewerbung@kontrast-gmbh.de**. Wir melden uns bei Ihnen mit weiteren Details. Für Sie als Bewerber/in ist unsere Dienstleistung selbstverständlich kostenfrei!

katareo

Ihre Bewerbung bitte an bewerbung@kontrast-gmbh.de.
Kontrast Personalberatung GmbH • Banksstr 6 • 20097 Hamburg

Referenz: 30746 Stand: 24.09.2026