

BESTpro Personalkonzepte GmbH - Dein Partner für Jobangebote in Ennepetal:

BESTpro Personalkonzepte GmbH - Der Mensch steht im Mittelpunkt:

- Wertschätzung & Betreuung: Wir hören zu, beraten individuell und begleiten dich vom ersten Gespräch bis zur erfolgreichen Einarbeitung – persönlich und zuverlässig.
- Sichere Perspektiven: Moderne Verträge, pünktliche Bezahlung und klare Prozesse sorgen für Stabilität und Vertrauen.
- Vielfältige Benefits: Zuschläge je nach Einsatz, Urlaubs- und Weihnachtsgeld, Weiterbildungen sowie echte Anerkennung für deine Leistung.
- Top-Bewertungen: Unsere starken Bewertungen auf Kununu und Google zeigen: Zufriedene Mitarbeiter sind unser Maßstab.

[Unser Profil auf Kununu](#)

Ob Handwerk, Industrie, Logistik, Produktion oder kaufmännische Berufe – auf unserer Stellenbörse findest du aktuelle Angebote, die zu deiner Ausbildung und deinen Stärken passen.

Dein Job in Deiner Region

Wir sind für dich da in: Wuppertal, Remscheid, Düsseldorf, Solingen, Mettmann, Haan, Ennepetal, Schwelm, Radevormwald, Erkrath, Hilden, Velbert oder Ratingen.

Lokale Personaldienstleistung bedeutet für dich kurze Wege, schnelle Entscheidungen und Einsätze in deiner Nähe.

BESTpro Personalkonzepte GmbH – Zeitarbeit und Personalvermittlung, die dich weiterbringt.

☛ Jetzt Stellenangebote entdecken und bewerben! [Stellenbörse:](#)

Vertriebsingenieur / Export Sales Manager (m/w/d) Geotechnik Job Ennepetal

(596)

📍 Standort: Ennepetal 📄 Anstellungsart(en): Vollzeit 📄 Arbeitszeit: 40 - 40 Stunden pro Woche 📅 Beschäftigungsbeginn: ab sofort

Job Vertriebs- Ingenieur Bau (M/W/D) Stellenangebot in Ennepetal:

Für unseren Kunden, ein renommiertes Unternehmen in der **Geo- Bautechnologie** mit Standort in **Ennepetal**, suchen wir mit diesem Stellenangebot nach einem engagierten

Vertriebsingenieur /Ingenieur im technischen Vertrieb (M/W/D), um unser dynamisches Team zu verstärken. Wir informieren Dich gerne über die Anforderungen für das Stellenangebot.



Unsere Mitarbeiter werden auf Basis des DGB/GVP Tarifvertrages, zuzüglich umfangreicher Benefits und übertariflicher Zulage entlohnt.

Wenn dieses Jobangebot nicht zu Dir passt, findest Du bei Deiner Jobsuche vielleicht auf unserer [Jobbörse](#) Dein passendes Stellenangebot.

Mehr als nur Lohn bei diesem Jobangebot:

- Attraktive, erfolgsabhängige Vergütung
- Bis zu 30 Tage Urlaub
- Firmenfahrzeug (auch zur priv. Nutzung)
- Job Rad (Arbeitgeberfinanziert)
- Freizeit-Bonus-Programm (Sie können sich bis zu 8 zusätzliche bezahlte freie Tage erarbeiten)
- Monatliche und wöchentliche Abschlagszahlungen
- Vermögenswirksame Leistungen (mtl. 40,- €)
- Betriebliche Altersvorsorge
- Prävention und Gesundheitsförderung (mtl. 40,- €)
- Beitragszahlung Fitnesscenter (mtl. max. 40,- €)
- Private Krankenzusatzversicherung (Zahnersatz (540,- € Festzuschuß), Brille (120,- € Zuschuß), Chefarztbehandlung + Einbettzimmer im Krankenhaus, Auslandsreisekrankenversicherung)
- Urlaubsgeld
- Weihnachtsgeld
- Arbeitskleidung (mind. S3 Sicherheitsschuhe, Arbeitshose usw.)
- Top Personaldienstleister Bergisches Land
- Sozialversicherungspflichtige Beschäftigung
- Überproportionale Übernahmequote (über 90%)

Sie sind interessiert?

Wir würden uns über eine gemeinsame Zusammenarbeit freuen. Bewirb Dich gerne über unser Online Bewerbungsformular auf dieses Stellenangebot oder auch per [E-Mail](#) an unser Recruiting-Team. Sollten Sie vorab Fragen zu diesem Job haben, stehen wir Ihnen selbstverständlich telefonisch unter der Rufnummer 0202-698310 zur Verfügung.

Deine Aufgaben als Vertriebsingenieur für diesen Job:

- Betreuung unserer Bestandskunden im Vertriebsgebiet in allen technischen und kaufmännischen Fragen
- Planer und Bauherren von den Vorzügen des selbst bohrenden Systems durch technische, lösungsorientierte Beratung überzeugen
- Geeignete Spezialtiefbauunternehmen für den Einbau unseres Systems gewinnen und qualifizieren
- Strategische und operative Schaffung und Optimierung einer Vertriebsstruktur
- Präsentation der Produkte in Fachseminaren und auf Messen

Das bringst Du für dieses Stellenangebot Bauingenieur mit:

- Abgeschlossenes Studium Bauingenieurwesen mit Schwerpunkt Geotechnik
- Möglichst erste Berufserfahrung in der Bauindustrie und im Vertrieb
- Key Account Manager Technik
- Verhandlungssicheres Englisch im Vertriebsumfeld (B2) sowie gute Kenntnisse der deutschen Sprache. Die Beherrschung einer slawischen Sprache ist von großem Vorteil
- Freude an der ingenieurmäßigen Lösungsfindung und Gestaltung
- Freude am Vertrieb und ein überzeugendes und sicheres Auftreten

- Internationale Reisebereitschaft

Diese Eigenschaften solltest Du für den Job mitbringen:

- Zuverlässigkeit und Pünktlichkeit
- Teamfähigkeit
- Anpassungsfähigkeit und Lernbereitschaft
- Sorgfalt und Genauigkeit
- Teamorientierung
- Empathie und Respekt
- Kommunikationsfähigkeit

Bedeutung für das Unternehmen:

Mit diesem Stellenangebot kannst Du Teil eines Teams werden, das gemeinsam daran arbeitet, die ambitionierten Ziele unseres Kunden zu erreichen, indem Du Deine Fähigkeiten und Deine Leidenschaft in den **Job** des **Vertriebsbeauftragten / Bauingenieur** einbringst und somit einen unmittelbaren Einfluss auf den wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens hast. Diese Tätigkeit eröffnet Dir eine Vielzahl von Möglichkeiten für Deine neue Zukunft.

BESTpro - Unsere Kontaktdaten zum Stellenangebot:



Turmhof 6

42103 Wuppertal

Tel. +49 202 69 83 10

[WhatsApp: +49 174 69 83 152](https://www.whatsapp.com/business/profile/1746983152)

Fax +49 202 69 83 120

bewerbung@bestpro-personal.de

www.bestpro-personal.de

[Unsere Stellenbörse](#)

Abteilung(en): Akad. Berufe, Techn. Berufe

Art(en) des Personalbedarfs: Neubesetzung

Tarifvertrag: Übertarifliche Vergütung

[Impressum](#)