

# Vertriebsmitarbeiter (m/w/d) – Startup | Bau / Technik

Stellenanbieter: MELT-Ing GmbH

## Über uns

Die MELT-Ing GmbH ist ein innovatives Startup mit Fokus auf technische Lösungen für die Bauwende. Wir verbinden Ingenieurdenken mit Praxisnähe und entwickeln Produkte, die echte Zukunftsprobleme lösen. Unser Team arbeitet eng, pragmatisch und mit viel Gestaltungsspielraum. Entscheidungen werden bei uns schnell getroffen!

Du hast Lust, technische Lösungen rund um das Thema Energieeffizienz in den Markt zu bringen und ein Unternehmen aktiv mit aufzubauen? Dann bist du bei uns richtig! Ab dem 01. Mai 2026 suchen wir einen engagierten Vertriebsmitarbeiter (m/w/d) für beratungsintensiven Lösungsvertrieb im Bereich Bau und Technik.

## Deine Aufgaben

- Aktiver Vertrieb unserer Produkte und Lösungen, vom Erstkontakt bis zur Umsetzung.
- Aufbau und Pflege langfristiger Kundenbeziehungen.
- Repräsentation unseres Unternehmens auf Messen, Veranstaltungen und bei Kundenterminen, gerne auch selbstständig.
- Ganzheitliche Betreuung von Kundenprojekten von der ersten Anfrage bis zur Umsetzung.
- Strategische Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung zu Angebotsstrategie, Marktpositionierung und Unternehmensentwicklung.
- Unterstützung bei Marketingaktivitäten, wie Messeauftritten und der Erstellung von Präsentationen und Onlineauftritten
- Aktives Einbringen von Markt- und Kundenfeedback in die Produktentwicklung

## Dein Profil

- Du hast eine technische oder kaufmännische Ausbildung bzw. ein entsprechendes Studium; Berufserfahrung ist ein Plus, aber kein Muss. Quereinsteiger willkommen.
- Du verfügst über Vertriebserfahrung, vorzugsweise in der Bau- oder einer baunahen Branche, und weißt, wie man aus Erstkontakten belastbare Kundenbeziehungen aufbaut.
- Kaltakquise ist für dich ein Werkzeug, kein Hindernis: du gehst aktiv auf Menschen zu, bleibst resilient bei Ablehnung und nutzt jedes Gespräch, um deine Ansprache und das Produkt weiterzuentwickeln.
- Du arbeitest strukturiert, verfolgst Leads konsequent und bringst ein sehr gutes technisches Verständnis mit, sodass du dich schnell in Kundenprobleme einarbeitest und Technik in konkreten Nutzen übersetzt.
- Du erkennst relevante Stakeholder, baust ein Netzwerk auf und pflegst es nachhaltig.

Mit ausgeprägter Kommunikationsstärke und sicherem Auftreten vertrittst du unser Unternehmen auf Messen und Kundenterminen.

- Du arbeitest eigenverantwortlich, packst pragmatisch mit an und willst Verantwortung übernehmen, nicht nur im Sales, sondern beim aktiven Aufbau des Unternehmens; Reisebereitschaft wird vorausgesetzt.

## Was wir Dir bieten

- Du arbeitest in einem dynamischen Startup?Umfeld mit modernen Strukturen und viel Raum für eigene Ideen.
- Kurze Entscheidungswege und der direkte Draht zur Geschäftsführung, stellen sicher, dass du schnell Verantwortung übernehmen und Dinge vorantreiben kannst.
- Dein Alltag ist abwechslungsreich: Sales, Projektarbeit, Strategie und Marketing wechseln sich ab und bieten echte Mitgestaltungsmöglichkeiten.
- Du nimmst am Mitarbeiterbeteiligungsprogramm teil und profitierst von flexiblen Arbeitsmodellen, Homeoffice ist möglich.
- Bei uns wirst du Teil eines kleinen, motivierten Teams, in dem Eigenverantwortung und Hands?on?Mentalität geschätzt werden; hier kannst Du aktiv beim Aufbau des Unternehmens mitwirken und sichtbare Wirkung erzielen.

Schick uns bitte Lebenslauf, die letzten Zeugnisse, Deine Gehaltsvorstellung und den frühestmöglichen Eintrittstermin per E?Mail an [recruiting@melt-ing.com](mailto:recruiting@melt-ing.com).

**Stellenanbieter:** MELT-Ing GmbH  
John-Deere-Str. 81a  
68163 Mannheim, Deutschland

**WWW:** <http://www.melt-ing.com>

**Ansprechpartner:** Sebastian Sonnick  
**E-Mail:** [recruiting@melt-ing.com](mailto:recruiting@melt-ing.com)

**Online-Bewerbung:** [recruiting@melt-ing.com](mailto:recruiting@melt-ing.com)

**Ursprünglich veröffentlicht:** 16.03.2026

**greenjobs.de-Adresse dieses Stellenangebots:** <https://www.greenjobs.de/a100151573>