



[Zum Job](#)

Sales Professional Industrie Service Leverkusen (w/m/d)

Innovationen bringen tiefgreifende Veränderungen mit sich und beeinflussen unser Leben in vielfältiger Weise. Bei der TÜV SÜD Gruppe sind wir in hohem Maße bestrebt, ein wichtiger Teil dieser Entwicklung und des Fortschritts zu sein. Wir sind von Anfang an dabei und begleiten diesen Prozess. Wir sorgen für eine sichere und nachhaltige Zukunft und schaffen Vertrauen in neue Technologien. Wir beraten, wir prüfen, wir zertifizieren. Für die Sicherheit von Menschen und der Gesellschaft fordern wir uns jeden Tag aufs Neue heraus. Wir handeln aus Überzeugung, gestalten schon heute die Welt von morgen – setzen Zeichen. Wir nehmen die Zukunft in die Hand. Wir sind die TÜV SÜD Gruppe. Die TÜV SÜD Gruppe steht seit 1866 für Sicherheit, Qualität und Nachhaltigkeit und ist heute ein internationaler Dienstleistungskonzern mit weltweit 30.000 Mitarbeitenden. Unabhängig und objektiv sorgt die TÜV SÜD Gruppe für Vertrauen bei Verbraucher*innen und Unternehmen.

Ihre Aufgaben

- Mitverantwortung für die Erreichung der Vertriebs- und Wachstumsziele in der Region Nordrhein-Westfalen
- Strategischer Ausbau bestehender Key Accounts sowie gezielte Neukundengewinnung im B2B-Umfeld
- Eigenständige Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien für komplexe technische Dienstleistungen
- Beratung von Entscheidern auf Fach-, Management- und Geschäftsführungsebene
- Steuerung anspruchsvoller Vertriebsprojekte mit langen Sales Cycles und mehreren Stakeholdern auf Kundenseite
- Verhandlung und Abschluss von Rahmen-, Dienstleistungs- und Projektverträgen
- Identifikation von Marktpotenzialen, Branchenentwicklungen und Kundenbedarfen zur Weiterentwicklung unseres Dienstleistungsportfolios
- Aktive Steuerung der Vertriebsaktivitäten anhand definierter KPIs und Nutzung moderner CRM- und Reporting-Tools
- Enge Zusammenarbeit mit technischen Experten, Niederlassungen und Fachbereichen zur Entwicklung kundenspezifischer Lösungen
- Repräsentation des Unternehmens auf Fachveranstaltungen, Messen und Branchengremien

Ihr Profil

- Erfolgreich abgeschlossenes technisches, wirtschaftswissenschaftliches oder vergleichbares Studium bzw. eine vergleichbare Qualifikation
- Mehrjährige, fundierte Erfahrung im Vertrieb erklärungsbedürftiger technischer Produkte, Dienstleistungen oder Lösungen
- Nachweisbare Erfolge im Aufbau und in der Entwicklung komplexer B2B-Kundenbeziehungen
- Technisches Verständnis und die Fähigkeit, komplexe Sachverhalte in wirtschaftlichen Nutzen für Kunden zu übersetzen
- Idealerweise Erfahrung aus den Bereichen Prüfdienstleistungen, Zertifizierung, Industrie-Service, Engineering, Anlagenbau, technische Dienstleistungen, Industrial Services oder vergleichbaren Branchen
- Souveränes Auftreten, ausgeprägte Verhandlungsstärke und Abschlussorientierung
- Analytisches Denken sowie strukturierte und eigenverantwortliche Arbeitsweise
- Gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Hohe Reisebereitschaft innerhalb Norddeutschlands

Das macht die Position besonders

- Strategische Vertriebsrolle mit hoher Eigenverantwortung
- Verkauf von anspruchsvollen technischen Dienstleistungen mit echtem Mehrwert für Kunden
- Direkter Einfluss auf die Weiterentwicklung von Markt- und Vertriebsstrategien
- Zusammenarbeit mit technischen Experten und Führungskräften
- Hoher Gestaltungsspielraum und sichtbarer Beitrag zum Unternehmenserfolg

Was wir bieten

Flexible Arbeitszeiten: Unsere flexiblen Arbeitszeiten ermöglichen es Ihnen, Ihre Arbeitszeit an Ihre persönlichen Bedürfnisse anzupassen.

Sonderzahlungen: Neben einem marktgerechten Gehalt bieten wir attraktive Sonderzahlungen wie z. B. eine Konzernerfolgsprämie oder andere leistungsorientierte Gehaltsbestandteile.

Betriebliches Gesundheitsmanagement: Unser betriebliches Gesundheitsmanagement umfasst u.a. den E-Gym Wellpass, der Ihnen Zugang zu einer Vielzahl von Fitness- und Gesundheitsangeboten bietet, sowie eine betriebliche Altersvorsorge, die Ihnen hilft, für Ihre Zukunft vorzusorgen.

Weitere Benefits: Erfahren Sie mehr über unsere zahlreichen weiteren Benefits unter <https://www.tuvsud.com/de-de/karriere/was-wir-bieten>

Bei der TÜV SÜD Gruppe arbeiten Menschen aus mehr als 100 Nationen zusammen. Menschen mit unterschiedlichen Hintergründen, Fähigkeiten und Zielen. Unsere Stärke liegt in diesen zahlreichen und vielfältigen Perspektiven.

Wir verpflichten uns, ein integrativer und vielfältiger Arbeitgeber zu sein, indem wir alle Menschen willkommen heißen. Vielfalt und Integration ist das Fundament unseres Unternehmens und wir

fördern, ein Umfeld, in dem alle unsere Mitarbeitenden darauf vertrauen können, dass sie mit Respekt behandelt werden - unabhängig von Alter, Nationalität, ethnischen Hintergrund, Behinderung, Geschlecht und geschlechtlicher Identität oder sexueller Orientierung, Religion oder Weltanschauung. Wir erwarten von unseren Mitarbeitenden, dass sie sich jederzeit gemäß des Ethikkodex der TÜV SÜD Gruppe und den Unternehmenswerten verhalten.

Bewerbungen von Menschen mit Behinderung sind ausdrücklich erwünscht und werden bei ansonsten im Wesentlichen gleicher Eignung bevorzugt berücksichtigt.

Wir sind der festen Überzeugung, dass die stete Verankerung dieser Werte auch weiterhin wesentlich zum Erfolg von der TÜV SÜD Gruppe beitragen wird. Klicken Sie hier, um mehr über Diversity bei der TÜV SÜD Gruppe zu erfahren.

Zielgruppe: Anlagensicherheit, Energie- & Umwelttechnik

Land / Region: Deutschland

Standort: Leverkusen

Arbeitsmodell: Außendienst

Beschäftigungsart: Vollzeit / Unbefristet

Gesellschaft: TÜV SÜD Industrie Service GmbH

Organisationseinheit: IS-NL-LEV

Anf.-Kennung: 7856



Working at TÜV SÜD Group – Future in Your Hands

Karriere

