

Vertriebsingenieur (m/w/d) - TGA

Du verstehst Technik und kannst sie auch erfolgreich verkaufen?

Dann starte bei uns im strategischen Vertrieb durch. Mit spannenden Kunden, klarer Struktur und echtem Gestaltungsspielraum.

Über uns

Die **InfraSolution AG** mit Sitz in Langen ist die Holdinggesellschaft einer starken Unternehmensgruppe rund um Kälte-, Klima-, Lüftungs- und MSR-Technik. Unsere Spezialisten liefern ganzheitliche Lösungen für anspruchsvolle Branchen, darunter Pharma-, Food-, Halbleiter-, und Hightech-Industrie. Als zentraler Bestandteil unserer Vertriebsstrategie übernimmst du Verantwortung für den gesamten Vertriebsprozess. Vom ersten Kontakt bis zur Übergabe an die Projektleitung.

Deine Aufgaben

Du baust Beziehungen mit technischer Tiefe auf, nicht über Verkaufsfloskeln, sondern durch echtes Verständnis:

- Beratung von Ingenieurbüros sowie Industrie- und Gewerbekunden im Umfeld technischer Gebäudeausrüstung, Automatisierung und Reinraumtechnik
- Erstellung und Nachverfolgung von Angeboten, Klärung technischer Details im Dialog mit Kunden
- Vorbereitung und Koordination interner Abstimmungen, mit Technik, Einkauf und Projektleitung
- Betreuung der Vertriebsprojekte bis zur Übergabe in die Ausführung
- Repräsentation unseres Portfolios auf Augenhöhe. Bei uns steht die lösungsorientierte Beratung im Vordergrund
- Du arbeitest in einem modernen Umfeld mit kurzen Entscheidungswegen und ehrlicher Kommunikation

Dein Profil

Must-have:

- Technisches Studium oder Ausbildung (z. B. Versorgungstechnik, TGA, Verfahrenstechnik) oder vergleichbare Qualifikationen
- Berufserfahrung im Anlagenbau oder Ingenieurbüro
- Kommunikationsstärke, Eigeninitiative und strukturierte Arbeitsweise
- Vertriebliches Gespür mit dem Blick für langfristige Kundenbeziehungen
- Sehr gute Deutschkenntnisse und sichere Englischkenntnisse für internationale Kundengespräche

Nice-to-have:

- Erfahrung in der technischen Vertriebskoordination oder Angebotskalkulation
- Vertrautheit mit VOB, Projektverträgen oder Logistikprozessen

Deine Benefits

Sicherheit und modernes Arbeiten

Ein unbefristeter Arbeitsplatz in einem zukunftsorientierten Unternehmen, ausgestattet mit zeitgemäßen Tools und Technologien. Bei uns arbeitest Du mit professionellem Equipment statt mit Workarounds.

Gestaltungsfreiheit und Entwicklung

Ob spezialisierte Schulungen, zertifizierte Fortbildungen oder gezielte Karrierepfade. Wir fördern Dich fachlich und persönlich - individuell statt nach Katalog.

Flexibilität, die wirklich gelebt wird

Keine Präsenzpflcht um der Präsenz willen: Wir bieten flexible Arbeitszeiten und je nach Position die Möglichkeit zum mobilen Arbeiten, angepasst an Deine Rolle und Deine Lebensphase.

30 Tage Urlaub und Raum zum Abschalten

Erholung ist bei uns keine Nebensache.

Faire Vergütung, die zu Dir passt

Transparente und leistungsgerechte Bezahlung, mit klaren Entwicklungsmöglichkeiten statt leerer Versprechen oder Pauschalen ohne Perspektive.

Dienstrad-Leasing über BusinessBike

Für alle, die nachhaltig unterwegs sein möchten: Du kannst Dein Wunschrads einfach und kostengünstig über uns leasen, auch zur privaten Nutzung.

Echte Teamkultur

Teamevents, bei denen Du wirklich gerne dabei bist, weil sie nicht verpflichtend sind und Raum für Begegnung schaffen.

Mehrwert im Alltag

Von der Fitnessclub-Mitgliedschaft bis zu attraktiven Mitarbeiterkonditionen bei zahlreichen Lieferanten, kleine Extras, die im Alltag wirklich helfen.

Kostenlose Getränke - selbstverständlich. Und nicht unser größter Benefit.

Jetzt bewerben

Klingt nach dem passenden nächsten Schritt für Dich? Dann freuen wir uns auf Deine Bewerbung per E-Mail an **Bewerbung@infrasolution.ag**.

Dein persönlicher Ansprechpartner freut sich auf Deine Fragen. Melde Dich jederzeit gerne.