



Als Global Player bietet **Messer** seine nachhaltigen Produkte und Dienstleistungen in Asien, Europa und Amerika an.

Die Messer Industriegase GmbH ist für das Geschäft mit Industrie-, Spezial- und Medizingasen in Deutschland zuständig. Neben der Lieferung dieser Gase bieten wir unseren Kunden auch technische Lösungen für Probleme in ihren Prozessen an.

Zur Betreuung unserer Bestandskunden und zur Gewinnung von Neukunden suchen wir ab sofort einen

## **Technischen Verkäufer (m/w/d) Anwendungstechnik**

Referenz-Nr. 10/25

Sie werden der erste Ansprechpartner für alle Belange unserer Kunden rund um den Einsatz von Industriegasen sein. Im Zusammenspiel mit den Kollegen aus den Anwendungstechnikbereichen Industry, Chemical, Environment und Food werden Sie kundeneigene Probleme identifizieren und maßgeschneiderte Lösungen erarbeiten.

### **Was wir in dieser Position von Ihnen erwarten:**

- rasche Auffassungsgabe und schnelle Einarbeitung in verschiedene Themengebiete und Problemstellungen, gepaart mit dem starken Willen die beste Lösung zu finden
- selbstsicheres Auftreten und Freude an der Zusammenarbeit mit Kunden und Kollegen
- starke Eigeninitiative bei der Gewinnung von Neukunden und serviceorientierte Betreuung des Kundenstammes, immer in enger Zusammenarbeit mit den Experten der Anwendungstechnik der Messer SE & Co. KGaA
- Erarbeitung von qualifizierten Angeboten für Gaseversorgung und Hardware
- deutschlandweite Kundenbesuche und „hands-on“-Mentalität vor Ort
- Pflege von Kundendaten in Salesforce
- Beobachtung des Marktes, Identifikation von möglichen Neukunden und Wachstumsgebieten
- Realisierung von abgestimmten Umsatz- und Ergebniszielen in der Akquise von Neukunden bzw. der vertraglichen Absicherung von Gaseneubedarfen bei Bestandskunden

### **Unser Angebot:**

- eine abwechslungsreiche und anspruchsvolle Tätigkeit in einem erfolgreichen und wirtschaftlich stabilen Unternehmen
- ein professionelles, motiviertes Team, bei dem Ihr Engagement geschätzt wird, Sie schnell Verantwortung übernehmen und Sie sich weiterentwickeln können
- ein sicherer Arbeitsplatz mit einem unbefristeten Vertrag
- eine sehr attraktive Vergütung mit Erfolgsbeteiligung
- 30 Tage Urlaub, Sonderurlaubs- und Bildungsurlaubanspruch
- betriebliche Altersversorgung, Langzeitkonten
- Bezuschussung von Diensträdern und Fitnessangeboten
- Einen Dienstwagen auch zur privaten Nutzung
- 100% mobiles Office; abzüglich Kundenbesuche und gelegentliche Dienstreisen zu den Messer-Standorten

### **Ihr Profil:**

- Expertise oder langjährige Berufserfahrung im Vertrieb von kundenspezifischen Maschinen/Anlagen und idealerweise auch in der Industriegasebranche
- ausgeprägte Eigeninitiative, Kundenorientierung sowie Leistungsbereitschaft und Resilienz
- Kontaktfreude, sicheres Auftreten und Überzeugungsvermögen/Kommunikationsstärke, hohe soziale Kompetenz und Organisationstalent
- sehr gute Deutschkenntnisse sowie gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift

### **Fühlen Sie sich angesprochen und sind an dieser Stelle interessiert?**

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung per E-mail (in PDF format, max. 2 MB) an [bewerbungen.de.migg@messergroup.com](mailto:bewerbungen.de.migg@messergroup.com)  
Informationen zum Unternehmen und weitere Stellenangebote finden Sie auf [www.messer.de/stellenanzeigen](http://www.messer.de/stellenanzeigen)

>> Unsere Datenschutzhinweise finden Sie unter [www.messer.de/datenschutz](http://www.messer.de/datenschutz)

Messer ist der weltweit größte in Privatbesitz befindliche Spezialist für Industrie-, Medizin- und Spezialgase. Unter der Marke „Messer - Gases for Life“ bietet das Unternehmen Gase und Dienstleistungen in Europa, Asien und Amerika an. Die Zusammenarbeit der mehr als 11.500 hochqualifizierten internationalen Mitarbeiter ist von gegenseitigem Respekt geprägt. Besonderes Augenmerk legt Messer auf Vielfalt und Inklusion.