

Sales Engineer (m/w/d) – Technischer Vertrieb Außendienst

*Technischer Vertrieb und Geschäftsaufbau im Bereich tragbare Gaswarntechnik
Region: Deutschland und Österreich*

Sicherheit entsteht nicht im Prospekt. Sie entsteht dort, wo Menschen Verantwortung tragen, Anlagen laufen, Prozesse unter Druck stehen und ein kleiner Messfehler große Folgen hätte.

ECO Analytics GmbH steht für hochwertige Sicherheitstechnik mit hohen Standards in Qualität, Zuverlässigkeit und Sicherheit. Wir bauen unser Geschäftsfeld der tragbaren Gaswarntechnik sowie ein Trainingszentrum in Deutschland und Österreich gezielt aus und suchen dafür eine Persönlichkeit, die Marktchancen erkennt und sie in Kundenbeziehungen und Abschlüsse übersetzt.

Deine Rolle

Du entwickelst unser Geschäft im Bereich tragbare Gaswarntechnik in Deutschland und Österreich aktiv weiter. Du öffnest Türen, gewinnst neue Kunden, baust tragfähige Beziehungen auf und machst aus Bedarf konkrete Lösungen. Von der ersten Ansprache bis zur Unterschrift führst du den Prozess eigenständig, mit direktem Draht zur Geschäftsführung und Technik.

Deine Aufgaben

- Neukundengewinnung (B2B) für tragbare Gaswarntechnik in Deutschland und Österreich
- Aufbau und Entwicklung langfristiger Kundenbeziehungen (vom Erstkontakt bis zur Folgebeauftragung)
- Identifikation von Branchen-, Anwendungs- und Marktpotenzialen (wo entsteht Bedarf, wo lohnt Fokus)
- Entwicklung und Umsetzung eigener Vertriebsansätze, Akquisestrategien und Marktzugänge
- Strukturierung der Pipeline, sauberes Nachhalten, Abschlussarbeit
- Enge Zusammenarbeit mit Geschäftsführung und Technik, um Kundenanforderungen passgenau zu übersetzen

Das bringst du mit

- Erfahrung in Vertrieb, Business Development oder Geschäftsaufbau, idealerweise im technischen Umfeld
- Freude daran, Neukunden zu gewinnen, zu beraten und Netzwerke aufzubauen
- Unternehmerisches Denken, Hands-on-Mentalität und ein klarer Blick für Prioritäten
- Selbständige, strukturierte Arbeitsweise und Verlässlichkeit im Nachfassen
- Kommunikationsstärke, Souveränität im Gespräch und Abschlussorientierung

Das bieten wir

- Gestaltungsspielraum statt enges Korsett: kurze Wege, schnelle Entscheidungen
- Sichtbarer Impact: direkter Einfluss auf den Ausbau unseres Geschäftsfelds der tragbaren Gaswarntechnik
- Attraktive, leistungsorientierte Vergütung
- Offene, wertschätzende Kultur mit echtem Teamgeist und konsequenter Umsetzung guter Ideen
- Betriebliche Altersvorsorge

Klingt nach dir?

Dann freuen wir uns auf deine kurze Bewerbung oder ein erstes Gespräch.

ECO Analytics GmbH
Am Schlichtfeld 2
DE-82541 Münsing

Jürgen Franke
juergen.franke@ecoanalytics.gmbh
+49 151 143 429 62