

INTERNATIONALER VERTRIEB(W/M/D) CO₂ - REINIGUNGSTECHNOLOGIE

KOMM IN UNSER TEAM

advanced
clean production
acp-systems.com

acp

Sie begeistern sich für Technologie und fühlen sich in einem dynamischen Vertriebsumfeld wohl?

Erfahren Sie mehr über eine spannende Möglichkeit, bei einem führenden Unternehmen in einer innovativen Branche zu arbeiten.



WIR STELLEN EIN!

- International Sales (w/m/d)
- Januar 2026
- Ort: Ditzingen/Stuttgart in Deutschland

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

Ihre Ansprechpartnerin:

Verena Braun
info@acp-systems.com



Position: Internationaler Vertrieb (w/m/d) CO₂ - Reinigungstechnologie

Bewerben Sie sich jetzt auf unsere Vollzeitstelle im Internationalen Vertrieb an unserem Standort in Ditzingen bei Stuttgart. Zu Ihren Hauptaufgaben gehören die Pflege von Kundenbeziehungen sowie die Identifizierung und Entwicklung neuer Geschäftsmöglichkeiten auf internationalen Märkten sowie die Zusammenarbeit mit internen Teams, um maßgeschneiderte Lösungen zu liefern. Vertragsverhandlungen, großartiger Kundenservice und die Sicherstellung der Kundenzufriedenheit während des gesamten Verkaufszyklus gehören zum Tagesgeschäft.

Verantwortlichkeiten:

- Kundenbetreuung und -gewinnung international von der Angebotserstellung bis zur Vertragsverhandlung
- Ausarbeitung von Angeboten und Führen von Verkaufsgesprächen bis zum Vertragsabschluss
- Organisieren und Durchführen von Versuchen in unserem Technikum und bei Kunden vor Ort
- Marktbeobachtung: Analyse von Marktgeschehen und Wettbewerbsaktivitäten
- Pflege enger Beziehungen zu bestehenden und potenziellen Kunden, kontinuierlicher Support und Unterstützung auch bei der Fehlerbehebung
- Repräsentation und verkaufsfördernde Maßnahmen: Vertretung des Unternehmens auf Messen und Branchenveranstaltungen, regelmäßiges Reporting über Verkaufsaktivitäten und Ergebnisse

Ihre Qualifikationen:

- Kompetenz im internationalen Vertrieb und organisatorische Fähigkeiten: Erfahrung in der internationalen Geschäftsentwicklung, Verständnis für globale Märkte und Aufbau starker Kundenbeziehungen. Fähigkeit zur effizienten Planung und Durchführung von Vertriebsaktivitäten.
- Kundenorientierung, Kommunikations- und Verhandlungsgeschick: Fähigkeit, Verkaufsgespräche zu führen, klare Argumente zu präsentieren und effektive Verhandlungen zu führen. Fähigkeit, Kundenbedürfnisse zu erkennen und maßgeschneiderte Lösungen anzubieten.
- Technisches Wissen und kaufmännisches Verständnis: Fundierte technische Kenntnisse und Verständnis der verkauften Produkte. Fundiertes Verständnis der finanziellen Rahmenbedingungen, Preismodelle und des Geschäftsumfelds.
- Belastbarkeit und Zielorientierung: Motivation, Vertriebsziele zu erreichen, anspruchsvolle Situationen zu meistern und mehrere Prioritäten und Termine zu verwalten.
- Flüssige Englisch- und Deutschkenntnisse: Sowohl in Wort als auch in Schrift, Kenntnisse in weiteren Sprachen sind von Vorteil.
- Bachelor-Abschluss: Abschluss in einem technischen Bereich (z. B. Umwelttechnik, Verfahrenstechnik) oder verwandten Fachrichtungen.
- Reisebereitschaft: Gültiger Führerschein und Flexibilität für internationale Reisen nach Bedarf.

Bewerben Sie sich jetzt!

Wir freuen uns auf Ihre Unterlagen. Ansprechpartnerin: Verena Braun, info@acp-systems.com

acp systems AG | Berblingerstraße 8 | 71254 Ditzingen | info@acp-systems.com
www.acp-systems.com