

**NEHMEN SIE TEIL AN DEN ERFOLGEN EINES STETIG WACHSENDEN UNTERNEHMENS!**

„Innovation made by FUNKE“ ist das, was uns antreibt. Wir denken nicht in Produkten, sondern in Lösungen. Deswegen schätzen unsere Kunden unser Engineering und den Schritt, den wir weiter gehen - in Konstruktion, Lean Production und Zuverlässigkeit. Mit Leidenschaft entwickeln wir für unsere Kunde neue, innovative Lösungen und sind Spezialisten in der Entwicklung, Herstellung und dem Vertrieb von Qualitätswärmetauschern (Rohrbündel-, Plattenwärmetauscher sowie Öl-Luft-Kühler) für ein breites Branchenspektrum.

FUNKE produziert individuell nach kundenspezifischen Vorgaben sowie in modularer Systembauweise gefertigte Seriengeräte. Dabei werden in jedem Fall internationale Standards und Normen eingehalten.

An unserem zentralen Produktionsstandort in Deutschland und gemeinsam mit unseren Tochtergesellschaften in China, Russland, USA, Indien, Italien und Frankreich hat FUNKE weltweit mehr als 500 Mitarbeiter und ein den Globus umspannendes Vertriebs- und Servicenetzwerk.

Unser Erfolg basiert auf höchsten Qualitätsansprüchen, dem konsequenten Ausbau unserer Produktpalette und der Fähigkeit, individuelle Kundenanforderungen bestmöglich zu realisieren.

An dynamischen Märkten wachsen nur dynamische Unternehmen! Deswegen entwickelt sich FUNKE kontinuierlich weiter - und das in allen Unternehmensbereichen. Unser Handeln richtet sich noch konsequenter auf die Kunden aus.

Wir bieten Ihnen zum nächstmöglichen Zeitpunkt die Möglichkeit, an unserem Standort in Gronau (Leine) engagiert und zuverlässig diesen Prozess aktiv und in Vollzeit mitzugestalten als

**STELLVERTRETENDE VERKAUFSLEITUNG (EXTERN) PHE (m/w/d)****Ihre Aufgaben**

- Zusammenarbeit mit dem operativen Leiter bei Führung und Organisation des Teilbereiches PHE im Vertrieb der Funke Wärmeaustauscher Apparatebau GmbH
- Mitwirkung an der Erstellung einer gemeinsamen Vertriebsstrategie für den PHE Vertriebsbereich sowie Umsetzung und Weiterentwicklung dieser Strategie
- Erschließung von neuen Märkten analog der vereinbarten beziehungsweise festgelegten Vertriebsstrategie
- Vertriebliche Aufgaben wie Auftragsverfolgung, Kundenbetreuung, Neukundengewinnung, Verhandlungen, Budgetplanung etc.
- Vertragsprüfung von allen relevanten Verträgen im Zusammenhang mit der Auftragsgewinnung
- Fachliche Führung der FUNKE TPV für den jeweiligen Teilbereich

### **Ihr Profil**

- Idealerweise ein technisches Studium
- Analytisches Denkvermögen und unternehmerischer Sachverstand
- Kommunikations- und Verhandlungsstärke
- Durchsetzungsvermögen und sicheres Auftreten in Verhandlungen mit Kunden/Partnern
- Kreativität, um vorhandene und neue Geschäftsfelder zu entwickeln
- Gespür für wirtschaftliche Trends und Einflüsse
- Hohes persönliches Interesse an Innovationen und Technologien
- Selbstständige, eigenverantwortliche und zielgerichtete Arbeitsweise
- Team- und Organisationsfähigkeit

### **Unser Angebot**

- Unbefristete Anstellung
- Leistungsgerechte Vergütung
- Flache Hierarchien, kurze Entscheidungswege
- Flexible Arbeitszeiten
- Möglichkeit des Mobilen Arbeitens

### **Benefits**

- Betriebsrestaurant mit Außenanlage
- Firmensportangebote
- Attraktive Weiterbildungsangebote
- Vielfältige Angebote für Ihre Work-Life-Balance

Wir freuen uns auf Ihre vollständigen und aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins sowie Ihrer Gehaltsvorstellungen direkt an [bewerbung@funke.de](mailto:bewerbung@funke.de).