

Grow with us and make a change!

Jeden Tag machen wir die Welt sauberer, sicherer und gesünder - Wir schützen die Menschen und die lebenswichtigen Ressourcen. Ecolab ist weltweit führend in den Bereichen Wasser-, Hygiene- und Energietechnologien und -dienstleistungen. Rund um den Globus wählen Unternehmen aus den Bereichen Gastronomie, Lebensmittelindustrie, Gesundheitswesen, Industrie, Öl und Gas Ecolab Produkte und Dienstleistungen, um ihre Umwelt sauber und sicher zu halten, effizient zu arbeiten und um Nachhaltigkeitsziele zu erreichen. Unsere globale Belegschaft von über 48.000 Mitarbeitern sichert die konsequente Bereitstellung von umfassenden Lösungen, die den individuellen Bedürfnissen unserer Kunden gerecht werden.

Unsere umfassenden Total Water Solutions helfen weltweit unseren Kunden ihren Wasserverbrauch zu reduzieren, wiederzuverwerten und zu recyceln. Durch unsere Arbeit tragen wir nicht nur dazu bei den Wasserverbrauch zu schonen und zu minimieren, sondern wir erhöhen die Profitabilität unserer Kunden und optimieren ihre Kosten. Das Total Water Management umfasst den Einsatz von Chemikalien und Technologien u.a. für die Kühl-, Kessel und Abwasserbehandlung. Zu unserem Produktportfolio gehören Stabilisatoren, Biozide, Korrosionsschutz Flockulanten, Koagulanten mit dazugehöriger Automatisierung, Equipment und Service.

Wir suchen Sie als

Sales Engineer (m/w) Water Treatment für das Saarland

Ihre Aufgaben

- Wachstumsorientierter Verkauf von chemischen Konzepten bei Bestands- und Neukunden im Bereich der Stahl-, Kraftwerks- und Chemieindustrie
- Technische Betreuung und Beratung hinsichtlich wasserführender Systeme sowie der chemischen Produkte und Anlagen und Umsetzung des Nalco-Service-Gedankens
- Auswerten von Analysen- und Prozessdaten sowie Erstellen von Serviceberichten und Business Reviews
- Kommunikation mit dem Kunden auf allen hierarchischen Ebenen
- Verwaltung und Pflege kundenbezogener Daten, selbständige Tourenplanung und Dokumentation

Ihr Profil

- Studium im Bereich Water Science, Umweltwissenschaften, Chemietechnik oder vergleichbare Qualifikation
- Freude am Kundenkontakt sowie ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit
- Erste Vertriebserfahrung in Kombination mit Marktkenntnissen
- Ausgeprägte Kommunikations- und Teamfähigkeit sowie eine strukturierte und eigenverantwortliche Arbeitsweise
- Ein hohes Maß an Problemlösungsorientierung, Flexibilität und Zeitmanagement
- Exzellente Deutschkenntnisse und gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Führerschein und Reisebereitschaft

Unser Angebot

- Ein kontinuierlich wachsendes, kooperatives internationales Unternehmensumfeld
- Vielfältige Weiterentwicklungs- und globale Einsatzmöglichkeiten
- Eine leistungsbezogene Vergütung, zusätzliche Urlaubstage sowie betriebliche Altersvorsorge
- Ein Dienstfahrzeug zur privaten Nutzung mit unbegrenzter Kilometerleistung und Home Office Equipment

The Solution is You! Are You Ready?

Unsere Recruiter Eleni Chrysochoidou freut sich auf Ihre Bewerbungsunterlagen.

https://ecolab.wd1.myworkdayjobs.com/Ecolab_External/job/DEU---Hessen---Frankfurt/Sales-Engineer--m-w--Water-Treatment-fr-das-Saarland_R00034562