



Kundenbetreuer/in- und After Sales Manager/in (m/w/d)

Seit 1987 bietet TIA GmbH Industriebetrieben und Kommunen individuelle Problemlösungen zur Abwasserbehandlung und zum Recycling von Wasser.

Wir planen und erstellen für unsere Kunden

- Schlüsselfertige, maßgeschneiderte Anlagen zur Voll- und Teilreinigung
- Anlagenkomponenten zur Abwasserbehandlung und zum Recycling
- Sanierung, Optimierung und Erweiterung bestehender Kläranlagen.

Es werden mechanische, chemisch-physikalische und biologische Verfahren eingesetzt.



Breitenfelde liegt im landschaftlich reizvollen Herzogtum Lauenburg 50 km von Hamburg entfernt mit guter Anbindung nach Hamburg, Lübeck und Richtung Schwerin. Von hier aus finden und betreuen wir unsere Kunden im Inland und im europäischen und außereuropäischen Ausland.

Wir bieten interessante und abwechslungsreiche Arbeitsplätze in angenehmer Umgebung mit sehr flacher Hierarchie und mit der Möglichkeit, sich fachlich weiterzuentwickeln.

Wir legen Wert auf eine kollegiale und motivierte Zusammenarbeit, um bei unseren Kunden erfolgreich zu sein und mit Spaß an der Arbeit das Unternehmen weiter zu entwickeln.

Wir wünschen uns eine/n Kollegen / Kollegin, der / die langfristig eine tragende Rolle in unserem Team übernimmt.

Werden Sie Teil der TIA GmbH und übernehmen Sie Verantwortung für die positive Entwicklung des Klimas und der Umwelt auf unserem Planeten.



Für die qualifizierte Projektentwicklung, den Vertrieb im erweiterten Sinne, suchen wir eine/-n

Kundenbetreuer/in- und After Sales Manager/in (m/w/d)

Der/die Kundenbetreuer/in pflegt den Kontakt zu unseren Kunden in der Industrie und in den Kommunen und baut die Geschäftsbeziehungen aus. Ebenso werden je nach Qualifikation kleine Projekte selbstständig abgewickelt.

Die gesamte Palette unserer After-Sales-Produkte wird dem Kunden von Ihnen bedarfsgerecht angeboten, von Serviceleistungen bis hin zu Ersatzteillieferungen. In den Arbeitsbereich fällt neben der aktiven Pflege des Kundenkontaktes die Erstellung und Nachverfolgung von Angeboten ebenso wie die Entwicklung neuer Produkte und Vermarktungsstrategien.

Die Arbeit ist selbständig und eigenverantwortlich. Eine umsatzbezogene Provision wird angestrebt.

Die Hauptaufgaben liegen in der:

- Aktiven Kontaktpflege mit den Kunden und auch potenziellen Neukunden
- Erstellung und Nachverfolgung von Angeboten
- Übersicht und Ordnung der Unterlagen zu den einzelnen Kunden
- Entwicklung neuer Produkte und / oder Akquisitionskonzepte

Wir bieten:

- Einen sicheren Arbeitsplatz mit langfristigem Ausbaupotenzial
- Einen Arbeitsplatz in einer krisensicheren Branche
- Einen unbefristeten Vertrag (Vertragsbeginn nach Abstimmung)
- Einarbeitung und laufende Unterstützung durch unser erfahrenes Team
- Flache Hierarchien mit Raum zur Mitgestaltung
- Ein freundliches und kooperatives Team
- Einen sinnhaften und kreativen Arbeitsplatz
- Flexible Arbeitszeiten
- Einen Standort mit hoher Lebensqualität und moderaten Lebenshaltungskosten
- Ansprechender Arbeitsplatz (bspw. höhenverstellbare Schreibtische)



- Wöchentliches Obstbuffet und kostenlose Getränke
- Firmenveranstaltungen
- Vielseitige Aufgaben

Ein wünschenswertes Profil:

- technisches Studium oder Studium des Wirtschaftsingenieurwesens (oder eine vergleichbare Ausbildung)
- Spaß an selbständigem, kreativem und erfolgs- und zielorientiertem Arbeiten
- Teamfähigkeit
- möglichst mit Erfahrung im Vertrieb
- möglichst mit Erfahrungen im Anlagenbau
- möglichst mit Erfahrungen in der Abwassertechnik
- gute Englisch-Kenntnisse
- gute Deutsch-Kenntnisse
- Führerschein Klasse B
- Spaß an und Bereitschaft zum Reisen

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

Ansprechpartner:

Luis Blanke Tel: 04542 – 85810 / bewerbung@tia-abwasser.de

