



Die Nord-Lock Group mit Sitz in Schweden ist der führende Anbieter von Schraubensicherungselementen. Die deutsche Vertriebsniederlassung Nord-Lock GmbH sucht ab sofort einen

VERTRIEBSINGENIEUR FÜR DAS BAUWESEN (m/w/d)

in Vollzeit, mit Standort im Homeoffice.

Deine Aufgaben

- Technische Beratung und Unterstützung von Ingenieurbüros, Bauunternehmen und Behörden
- Teilnahme an technischen Ausschüssen und Arbeitsgruppen zur Weiterentwicklung von Standards
- Zusammenarbeit mit Hochschulen (Ausbildung) und Forschungseinrichtungen (Forschungsprojekte)
- Übernahme von Vertriebsaufgaben mit strategischer und übergeordneter Perspektive
- Betreuung und Entwicklung von Kunden in Deutschland, Österreich und der Schweiz

Das bringst Du mit

- Abgeschlossene Ausbildung oder Studium im technischen Bereich oder vergleichbare Qualifikation
- Grundkenntnisse im Stahl- und Metallbau sowie Interesse sich in bautechnische Normen einzuarbeiten
- Kommunikationsstärke und sicheres Auftreten bei Kunden, Planern und Veranstaltungen
- Gute Englischkenntnisse
- Selbstständige Arbeitsweise, Teamfähigkeit sowie Reisebereitschaft
- Verantwortungsbewusstsein, Zuverlässigkeit sowie Freude an der Arbeit

Das erwartet Dich

- Motiviertes und engagiertes Team, das sich auf Dich freut
- Moderner und ergonomisch eingerichteter Arbeitsplatz mit der neuesten technischen Ausstattung
- Flexibles Arbeitszeitmodell
- Ein attraktives Vergütungspaket, Firmenwagen inkl. betrieblicher Altersvorsorge sowie freiwilligen Sozialleistungen
- Vielfältige Weiterbildungsangebote, bei diversen Bildungseinrichtungen
- Bike-Leasing, Firmenevents, Fitnessangebote, Corporate Benefits, einen eigenen Weihnachtsbaum und vieles mehr!

**Du bist an einem sicheren Arbeitsplatz in einer innovativen und global tätigen Unternehmensgruppe interessiert?
Dann sende uns einfach Deinen Lebenslauf an bewerbung@nord-lock.com oder wende Dich mit offenen Fragen
gerne vorab an Liesa Schmid, People & Culture, unter Tel. 07363/9660-33.**