

Umweltfreundliche Kältemaschinen, die Strom & Geld sparen:

Für unsere Kunden eine neue Dimension der Energieeffizienz.

Für das Klima die bestmögliche Zukunft.



Von Spritzguss- bis zu Industrieanlagen, von Serverräumen bis zu Bürokomplexen – wir als InvenSor GmbH setzen unsere Kältemaschinen weltweit in den verschiedensten Bereichen ein und leisten damit einen großen Beitrag zur **Nachhaltigkeit im Kältemarkt**.

Die innovativen Kältemaschinen nutzen **das umweltfreundlichste Kältemittel der Welt** (reines **Wasser**) und **als Antriebsenergie** anstelle von Strom **die überschüssige Wärme** z. B. von Blockheizkraftwerken (BHKWs), Druckluftanlagen oder anderen industriellen Prozessen.

In Lutherstadt Wittenberg und Berlin ansässig sind wir eines der führenden Unternehmen in der Entwicklung und Produktion von ADSorptionskältemaschinen im Leistungssegment zwischen 30 und 300 kW.

Für unseren Vertrieb suchen wir **ab sofort deutschlandweit mehrere:**

### **Vertriebsprofis (m/w)- Kältetechnik B2B - im Außendienst**

#### **Ihre Aufgaben:**

Sie sprechen gezielt **industrielle Endkunden** an, die von unserem Innendienst recherchiert und ausgewählt wurden, und initiieren mit ihnen neue **Energieeffizienz-Projekte** rund um die Themen Kälte, Strom und Wärme.

Sie unterstützen Planer und begleiten sie bei Ausschreibungen.

Sie präsentieren InvenSor auf Tagungen, Schulungen und unseren Kundenveranstaltungen in Ihrer Region.

#### **Ihr Profil:**

Sie haben Erfahrung und Referenzen im Vertrieb komplexer technischer Produkte (B2B).

Sie besitzen **Erfahrung im Projektvertrieb** und **Erfahrung im direkten Kontakt zu industriellen Endkunden**.

Sie haben eine **eigenständige Arbeitsweise** und denken unternehmerisch.

Sie besitzen eine hohe Reisebereitschaft.

Eine Ausbildung zum Ingenieur ist von Vorteil, aber keine Bedingung.



Umweltfreundliche Kältemaschinen, die Strom & Geld sparen:

Für unsere Kunden eine neue Dimension der Energieeffizienz.

Für das Klima die bestmögliche Zukunft.



## Ihre Perspektiven:

Sie bekommen viel Freiraum für eigene Gestaltungsmöglichkeiten und arbeiten vom **Homeoffice** aus.

Der Vertriebsinnendienst unterstützt Sie gern bei organisatorischen Prozessen wie z. B. Angebotserstellung, Adressrecherchen, Reisebuchungen usw. – Sie konzentrieren sich allein auf Ihre Kerntätigkeiten.

Hand in Hand mit Projektingenieuren gehen Sie auf die individuellen Probleme des Kunden gezielt ein und bieten maßgeschneiderte **Lösungen** an, anstatt nur Maschinen zu verkaufen. Diese Lösungen beinhalten meist gesamte Energiekonzepte und gehen bis zum anschlussfertigen Energiezentrale im Container. Diese werden von unseren Ingenieuren/Konstrukteuren und Fachkräften eigens entwickelt und gebaut.

Sie verkaufen eine neuartige, umweltfreundliche Technologie und leisten damit einen Beitrag zur Senkung des CO<sub>2</sub>-Austoßes. Sie haben außerdem entscheidenden Anteil an dem Erfolg einer innovativen Lösung, die beim Kunden zu einer deutlichen Senkung der Energiekosten führt.

Die Kunden erhalten durch die Energiekosteneinsparungen ihre Investition nach ca. 3 bis 5 Jahren zu 100 % zurück. Hiermit haben Sie ein Vertriebsargument auf Ihrer Seite, das bei den wenigsten Investitionsgütern greift.

Sie finden bei uns flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege. Ihr Chef ist nie weiter als nur einen Anruf entfernt.

Wir bieten Ihnen ein attraktives Vergütungssystem, das Ihre Leistungen würdigt und unserer Wertschätzung Ihrer Arbeit gerecht wird.

Sie erhalten eine mehrwöchige Einarbeitung, in der Sie umfangreich auf Ihren Job vorbereitet werden.

Ein **Dienstwagen** steht Ihnen auch zur privaten Nutzung zur Verfügung.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann senden Sie Ihre Bewerbung mit Ihrer Gehaltsvorstellung und möglichem Eintrittstermin bitte per E-Mail an [personalabteilung@invensor.de](mailto:personalabteilung@invensor.de).

InvenSor GmbH, Niederlassung Berlin  
Gustav-Meyer-Allee 25, 13355 Berlin  
Tel. (030) 921 074 201  
[www.invensor.com](http://www.invensor.com)

