

---

## Karriere in der Wasserstoffrevolution: Vertriebsleiter(m/w/d) in Vollzeit für unser dynamisches Team

### Wer ist DiLiCo engineering?

DiLiCo ist ein führendes Entwicklungsunternehmen und Dienstleister im Bereich der Messtechnik für Wasserstofftechnologien. Wir spezialisieren uns auf die Entwicklung hochpräziser Messtechnik für galvanische Zellen, wie Elektrolyseure zur Wasserstoffproduktion und Brennstoffzellen zur Nutzung von Wasserstoff. Seit unserer Gründung im Jahr 2014 haben wir uns als erfahrener und zuverlässiger Zulieferer für nationale und internationale Kunden in der Forschung und in der Industrie etabliert. Jetzt wollen wir, gemeinsam mit der gesamten Wasserstoffwirtschaft, unsere Wachstumsziele verfolgen.

### Das erwartet dich:

Für unser Wachstum suchen wir einen erfahrenen technischen Vertriebsleiter. Besonders wichtig ist uns, dass unser neuer Mitarbeiter/ unsere neue Mitarbeiterin viel Eigeninitiative mitbringt und Lust hat, etwas gemeinsam mit uns aufzubauen und sich dabei proaktiv einbringt. Unsere Mitarbeiter sind unser höchstes Gut. Dieser Satz ist für uns keine Floskel, sondern wird jeden Tag in unserem Team gelebt. Du kannst durch deine Erfahrung unsere Kunden begeistern und mitreißen und bringst ein sehr gutes technisches Verständnis mit? Du fühlst dich angesprochen und herausgefordert? Perfekt! Hier die wichtigsten Punkte:

**Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir ab sofort einen engagierten technischen Vertriebsleiter (m/w/d) in Vollzeit, der uns die Kundengewinnung und in den Verkaufsprozessen gestaltet und gemeinsam mit uns unseren Vertrieb international expandiert.**

### Deine Aufgaben:

- Selbstständige Gestaltung der Kundenakquise und den dazugehörigen Prozessen
- Vorbereitung und Durchführung von Messen und Kundenbesuchen
- Aufbau und Erweiterung eines internationalen Vertriebsnetzwerks
- Enge Zusammenarbeit mit der technischen Abteilung zur Produktoptimierung aus Kundensicht
- Erstellung eigener Vertriebsberichte sowie das Testen bzw. Etablieren neuer Vertriebstools
- Betreuung unseres CRM-Systems.

### Du bringst die folgenden Fähigkeiten mit:

- Abgeschlossenes Studium im Bereich Ingenieurwesen Elektrotechnik, Wirtschaftsingenieurwesen, Betriebswirtschaft oder vergleichbares
- Mehrjährige Berufserfahrung im technischen Vertrieb (nicht zwingend notwendig)
- Viel Motivation zum Aufbau eines weltweiten Vertriebs
- Erfahrungen bei der Organisation und Durchführung von Messebesuchen und -auftritten
- Ein hohes Maß an Kundenverständnis und eine strukturierte eigenständige Arbeitsweise
- Teamfähigkeit, Kommunikationsstärke und ein hohes Maß an Eigeninitiative
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

### Wir bieten:

- Eine spannende und abwechslungsreiche Tätigkeit in einem dynamischen Umfeld
- Sehr gute Entwicklungsperspektiven im Rahmen des Unternehmenswachstums
- Flexibilität und viele Möglichkeiten eigene Ideen einzubringen
- Flexible Arbeitszeiten und Arbeitsmodelle wie Home-Office
- Kollegiales und hochmotiviertes Team
- Kostenlose Heiß- und Kaltgetränke während der Arbeitszeit im Büro
- Betriebliche Altersvorsorge und Mitarbeitergutscheine
- Regelmäßige Teamevents sowie ein motivierendes und innovatives Arbeitsklima

Wir haben dein Interesse geweckt und du hast Lust dich den zukünftigen Herausforderungen gemeinsam mit dem Team von DiLiCo zu stellen? Dann schick uns deine Bewerbungsunterlagen bitte an **[bewerbung@dilico.de](mailto:bewerbung@dilico.de)**.