



Vertriebsspezialist:in Rohrleitungsmaterial / Rohrkomponenten (m/w/d)

Unna, Nordrhein-Westfalen · Vollzeit · Vor Ort

Über Nirotec

Die Nirotec GmbH & Co. KG ist Hersteller, Projektpartner und Lösungsanbieter für Rohrleitungsmaterial und Rohrkomponenten mit hoher Flexibilität, Qualität und Zuverlässigkeit. Vom Hauptsitz in Unna aus betreuen wir Kund:innen weltweit und liefern sowohl hochwertige Standardprodukte als auch maßgeschneiderte Lösungen „Made in Germany“. Flexible Fertigungskapazitäten und moderne Maschinenparks sichern eine schnelle Verfügbarkeit und effiziente Produktion. Die professionelle Qualifikation unserer Mitarbeitenden bildet die Grundlage für kompetente Beratung und langfristige Partnerschaften mit internationalen Kund:innen.

Ihre Rolle

Als Vertriebsspezialist:in für Rohrleitungsmaterial und Rohrkomponenten beraten Sie Kund:innen technisch und kaufmännisch, erstellen Angebote und begleiten den gesamten Vertriebsprozess von der Anfrage bis zum Abschluss. Sie betreuen Bestandskund:innen, identifizieren neue Absatzmöglichkeiten und arbeiten eng mit Projektmanagement, Einkauf und Produktion zusammen, um passende Lösungen zu entwickeln. Zu Ihren täglichen Aufgaben gehören die Pflege von Kunden- und Projektdaten, die Vorbereitung und Durchführung von Produktpräsentationen sowie die Unterstützung bei der Markteinführung neuer Produkte. Die Position ist in Vollzeit ausgelegt, findet vor Ort in Unna statt und erfordert eine hohe Präsenz im direkten Austausch mit Kund:innen und internen Schnittstellen.

Ihr Profil

- Ausgeprägte Fähigkeiten in Kommunikation und Kundenservice – Sie vermitteln technische Sachverhalte verständlich, bauen langfristige Beziehungen auf und beraten anwendungsorientiert.
- Erfahrung im Vertrieb und in der Vertriebssteuerung, inklusive Angebotserstellung, Preisverhandlung und strukturierter Betreuung von Kund:innen im B2B-Umfeld.
- Kompetenz in Schulung und Training, etwa zur Durchführung von Produkt- und Anwendungstrainings für Kund:innen und interne Teams.
- Idealerweise technische Grundkenntnisse im Bereich Rohrleitungstechnik oder Metallverarbeitung sowie ein kaufmännischer oder technischer Abschluss (z. B. Industriekaufleute, Techniker:in, Ingenieur:in).
- Sicherer Umgang mit MS Office und ERP-/CRM-Systemen, strukturierte Arbeitsweise, hohe Serviceorientierung sowie gute Deutschkenntnisse und wünschenswert Englischkenntnisse für internationale Kundenkontakte.

- Mindestens 3 Jahre Berufserfahrung im Rohrleitungsbau.
- Mindestens 3 Jahre Erfahrung im Vertrieb.

Eckdaten

Standort	Unna, Nordrhein-Westfalen
Beschäftigungsart	Vollzeit, unbefristet
Eintrittstermin	Ab sofort

Interesse geweckt?

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung – bevorzugt per E-Mail an info@nirotec.de.