

„Wir machen die Luft feucht“ –seit fast 50 Jahren!

Wir sind ein erfolgreiches mittelständisches Unternehmen des Maschinen-/Apparatebaus und gehören zum italienischen CAREL-Konzern. In unserem Werk im nördlichen Hamburger Umland entwickeln und produzieren wir robuste Dampfluftbefeuchter und effiziente Hochdruck-Befeuchtungssysteme im Premium-Segment für den weltweiten Vertrieb in über 70 Ländern.

Eingesetzt werden unsere Geräte und Anlagen überall dort, wo Luftfeuchtigkeit ausschlaggebend ist für Wohlbefinden, Hygiene oder Produktqualität. Dies betrifft v.a. Lüftungs- und Klimaanlage für Bürogebäude, Krankenhäuser, Rechenzentren sowie Lager- und Produktionsgebäude vieler Industriebereiche. Unsere Geräte finden darüber hinaus auch im Bereich Wellness & SPA Anwendung, z.B. in modernen Dampfbädern und Biosaunen.

Zur Verstärkung unseres Vertriebs-Teams suchen wir Sie zum nächstmöglichen Zeitpunkt als

Projektmanager (M/W/X) After Sales

Ihre Hauptverantwortung besteht darin, einen reibungslosen technischen Projektablauf vom Eingang der Kundenbestellung bis hin zum einwandfreien Betrieb der Befeuchtungsanlage sicherzustellen. Dabei arbeiten Sie mit den Kollegen aus der Technik ebenso intensiv zusammen wie mit dem Außendienst und der kaufmännischen Auftragsabwicklung. Über die operative Arbeit und Praxiserfahrung entwickeln Sie sich mit der Zeit auch zu einem wichtigen Bindeglied zwischen Vertrieb und Technik als wertvoller Impulsgeber für Produkt-, Service- und Dokumentationsoptimierungen.

Ihre wesentlichen Aufgaben:

- Verantwortliche Organisation, technische Koordination und Kommunikation von Befeuchtungsprojekten
- Beratung und aktive Unterstützung des Vertriebs von Befeuchtungsanlagen hinsichtlich
 - Planung
 - Auslegung
 - Installation
 - Fehlersuche und –Beseitigung
- Dazu gehört insbesondere, dass Sie Kunden bezüglich ihrer Befeuchtungsinstallationen und Komponentenanordnungen
 - Hilfestellung & Empfehlungen geben
 - Prüfungen und Bewertungen (nach Zeichnung und vor Ort) durchführen
 - Verbesserungsvorschläge erarbeiten
 - Inbetriebnahmen eigenständig durchführen

Was Sie dafür mitbringen:

Als unser Idealkandidat sind Sie staatl. Gepr. Techniker oder Ingenieur (bzw. Bachelor / Master) der Versorgungstechnik (oder eines vergleichbaren Studienganges). Sie verfügen über gute Kenntnisse in Thermodynamik und Regelungstechnik und haben bereits erste Berufserfahrung – idealerweise im Umfeld von Bau, Betrieb oder/und Service und Vertrieb von RLT-Anlagen -gesammelt. Persönlich zeichnen Sie sich neben Ihrem technischen Verständnis durch argumentatives und kommunikatives Geschick (gern auch in Englisch) aus. Wenn Sie zusätzlich grundsätzlich flexibel, reisebereit und sicher im Umgang mit dem MS-Office-Paket sind sowie über einen gültigen PKW-Führerschein verfügen, sollten wir uns unbedingt kennenlernen!

Was wir Ihnen bieten:

Es erwartet Sie bei uns eine herausfordernde, abwechslungsreiche und verantwortungsvolle Position in einem anspruchsvollen technischen Umfeld. Wir bieten Ihnen einen modernen und sicheren Arbeitsplatz (inkl. Smartphone und Laptop) innerhalb eines angenehmen Umfeldes in einem erfahrenen Team. Als erfolgreiches Unternehmen mit flacher Hierarchie garantieren wir Ihnen eine umfassende, individuelle Einarbeitung, eine sehr attraktive Arbeitszeitregelung und eine marktgerechte Vergütung.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann möchten wir Sie gerne kennenlernen! Unser Vertriebsleiter freut sich auf ihre Bewerbung (bitte ein PDF-Dokument inkl. Gehaltsvorstellung und möglichem Eintrittstermin) an hendrik.paulsen@hygromatik.de und steht Ihnen ggf. auch für Rückfragen vorab gerne unter Tel. 0 41 93 / 895 – 230 zur Verfügung.