



PROJEKTINGENIEUR VERTRIEB (m/w/d)

Tätigkeit: Vollzeit 38.5 Std | Standort: 2351 Wiener Neudorf | Eintrittsdatum: 02-03/2026

HEAT Gas Technologies steht seit über 40 Jahren für maßgeschneiderte, zuverlässige und effiziente Lösungen in der Gas- und Energietechnik. Gemeinsam mit unseren Kunden realisieren wir erfolgreich Projekte auf fünf Kontinenten. Unser Schwerpunkt liegt in der **Auslegung, Planung, Herstellung, Montage und Inbetriebnahme verfahrenstechnischer Anlagen**, die höchste Qualitäts- und Sicherheitsstandards in der Energiewirtschaft und im Kraftwerks- und Pharmabereich erfüllen.

Zur **Verstärkung unseres Vertriebsteams suchen wir dich als Vertriebsingenieur**. In dieser Position mit klarer Entwicklungsperspektive, hin zu einer eigenverantwortlichen Ausarbeitung von Angebotsprojekten, unterstützt du unser erfahrenes Team bei anspruchsvollen Sonderanlagenbauprojekten. Du möchtest dein Wissen in die Praxis umsetzen oder deine Berufserfahrung vertiefen? Dann findest du bei uns ein kollegiales Team und spannende Projekte.

Dein Aufgabenbereich:

Auslegung, Projektierung und Preisfindung von Biogas-, Wasserstoff- und Methananlagen und -systemen (Filter, Abscheider, Wärmetauscher, Gasdruckregel – und Messanlagen, Gastrocknungen), sowie die Ausarbeitung des Kunden-Angebotes und Begleitung bis zum Vertragsabschluss und Übergabe an die Auftragsabwicklung.

Im Detail:

- Bearbeitung der Kundenanfragen
- Verfahrenstechnische Auslegung anhand HEAT internen Richtlinien und Berechnungsgrundlagen, sowie allgemein gültiger Regeln und Richtlinien aus dem Anlagen- / Kraftwerksbau mit Unterstützung aus den Fachabteilungen
- Anfrage und Klärung von Zukaufteile bei Unterlieferanten
- Erstellung der technischen Angebotsspezifikation
- Erstellung der Angebotskalkulation anhand der Zukaufteile und der internen Herstellkosten
- Angebotslegung und Nachverfolgung, ggf. Angebotsrevisionen und Klärungen
- Vertragsprüfung technisch / kaufmännisch ggf. mit externer Unterstützung
- Technische Kundenverhandlungen
- Kaufmännische Kundenverhandlungen gemeinsam mit Vertriebsleiter, Online oder beim Kunden
- Übergabe des Projektes bei Auftrag an die Auftragsabwicklung und Projektbegleitung, bzw. Ausarbeiten von Nachtragsangeboten bei wesentlichen Vertragsänderungen.

Das bringst du mit:

Fachlich

- Technische Ausbildung HTL / FH Maschinenbau, Wirtschaftsingenieurwesen oder vergleichbar
- Alter: 20 – 45 Jahre; mit Erfahrung im Bereich (Rohr-) Anlagenbau / Kraftwerke, bevorzugt aus dem Öl und Gasbereich
- Kenntnisse einschlägiger Normen, Gesetze und Richtlinien wie z.B.: DGRL 2014/68/EU, AD2000, ASME, ÖVGW, DVGW von Vorteil
- Gute Englischkenntnisse
- Kaufmännisches Verständnis und Interesse
- Führerschein B

Persönlich

- Freude an eigenständiger und verantwortungsbewusster Tätigkeit
- Hausverstand 😊 (schnelle Auffassung und gutes Lösungsverständnis für unterschiedliche Anforderungen)
- Teamplayer
- Reisebereitschaft
- Freude am Umgang mit Kunden aus unterschiedlichen Regionen / Nationen, Kontakt zumeist telefonisch / E-Mail / Online
- Vertriebsorientiertes Denken und Handeln

Wir bieten:

- Angenehmes Arbeitsumfeld in einem motivierten Team
- Flache Hierarchien, eigenverantwortliches Arbeiten
- Sicherheit und Unternehmenskultur eines Privatunternehmens
- Entlohnung gemäß KV-Angestellte-Metallindustrie mit entsprechender Überzahlung nach Qualifikation und Erfahrung
- Regelmäßige Entwicklungs- sowie Fortbildungsmöglichkeiten
- Gleitzeit
- Homeoffice möglich
- Internationale Reisen (Messen, Fortbildungen, Kundenbesuche)
- Wöchentlicher Obstkorb sowie der klassische „Technikerkaffee“ wird vom Unternehmen gestellt
- Firmenparkplatz

Klingt spannend? Dann schick uns einfach deinen Lebenslauf per E-Mail an office@heat.at.

Wir melden uns zeitnah bei dir. Für diese Position gilt ein kollektivvertragliches Mindestbruttogehalt von 47.564,- € pro Jahr mit der Bereitschaft zu einer marktkonformen Überzahlung.