



Sales Engineer (m/w/d) Building Heat Decarbonization

HYTING GmbH	Clean Tech Startup (Wasserstoff-Technologie)
Standort:	Rüsselsheim am Main & Home Office, Dienstreisen
Anstellung:	Vollzeit
Start:	Ab April 2026
Reisetätigkeit:	je nach Projekten, regelmäßig zu Kunden und Partnern

Über HYTING

HYTING entwickelt Wasserstoff-basierte Heiz- und Energiesysteme für industrielle Anwendungen. Wir sind ein schnell wachsendes Clean-Tech-Startup mit hoher Eigenverantwortung, kurzen Entscheidungswegen und direktem Impact. Unser Standort mit Engineering und Werkstattbereich ist in Rüsselsheim am Main.

Deine Mission

Als Sales Engineer und Lösungsarchitekt:in für dekarbonisierte Gebäudewärme bist du die technische Schlüsselfunktion im Vertrieb für Industrie- und Gewerbegebäude. Du führst ausgewählte Verkaufschancen vom qualifizierten Erstkontakt bis zum Vertragsabschluss – entweder als hauptverantwortliche Person für das Projekt oder als technische Unterstützung für Abschlüsse im Team. Dafür nimmst du technische Anforderungen auf (z. B. Wärmelasten, Lastgänge, Bestandssysteme), dimensionierst die Lösung und erstellst entscheidungsreife Angebots- und Entscheidungsunterlagen – inklusive Wirtschaftlichkeitsbetrachtung (Gesamtkosten, Amortisation, Nutzen).

Außerdem befähigst du Installationspartner durch Schulung und technische Leitfäden und begleitest Installation sowie Inbetriebnahme, damit die Lösung im Feld zuverlässig und stabil läuft.

Deine Aufgaben

1) Lead Ownership & Abschluss (Lead-to-Order)

- Übernahme der Deal-Ownership für definierte Leads: Erstgespräch, Qualifizierung, Stakeholder-Mapping, Closing-Plan und konsequentes Management im CRM
- Führen des Angebots- und Abschlussprozesses bis zur Unterschrift (inkl. Einwänden aus Technik/HSE und Wirtschaftlichkeit) – gemeinsam mit Sales/Management, aber mit klarer Own-it-Mentalität

2) Bedarfserhebung & Projektqualifizierung

- Aufnahme der Ausgangslage beim Kunden (Bestandsanlage, Wärmequellen, Regelung, HSE-Rahmen) und strukturierte Datenaufnahme
- Ableitung relevanter Annahmen sowie Bewertung von Integrationspfaden (z. B. Hybrid/Backup, Netz-/Leistungsmanagement)

3) Systemauslegung & Lösungskonzept

- Auslegung der Lösung entlang technischer Randbedingungen inkl. Einbindung in Bestandsanlagen
- Definition von Schnittstellen (BMS/GLT, Wärmeverteilung, Elektroseite, Kommunikation) sowie Abgrenzung Standardpakete vs. komplexe Projekte

4) Deal-Verantwortung – von Scope Definition bis zur Unterschrift

- Gesamtverantwortung für das Angebot: Scope, Annahmen, Risiken, Abgrenzungen, Termine/Meilensteine sowie konsistente Dokumentation
- Erstellung entscheidungsreifer Unterlagen (Systemskizzen, Funktionsbeschreibung, Betriebskonzept) und Zuarbeit zur Wirtschaftlichkeit (TCO/ROI)
- Aktive Steuerung der Angebotslogik (Scope-/Preis-Optionen, Leistungsvarianten, Entscheidungsoptionen) und Bereitstellung der Unterlagen für Verhandlung & Abschluss

5) Workshops & Stakeholder-Management

- Durchführung technisch-kommerzieller Workshops mit Kunden, Planern, Installationspartnern und HSE-Stakeholdern
- Technische und kommerzielle Einwände klären und sicherstellen, dass Ergebnisse konsistent in Angebot, Planung und Umsetzung überführt werden

6) Partner-Enablement & Field Support

- Schulung von Installationspartnern (Standards, Best Practices, typische Fehlerbilder)
- Technische Unterstützung bei Installation, Inbetriebnahme und Troubleshooting; Learnings in Standards/Checklisten überführen

Schnittstellen & Zusammenarbeit

- Enge Zusammenarbeit mit Vertriebsleitung – und je nach Deal auch eigenständige Ownership vom Lead bis zum Abschluss (Business Case, Angebotslogik, Verhandlungsvorbereitung)
- Enge Zusammenarbeit mit Engineering (Umsetzbarkeit, Standards, Übergabe, Lessons Learned)
- Abstimmung mit Kunden, Planern, Installationspartnern, HSE und ggf. Facility Management



Was Du mitbringst

- Studium oder Techniker:in in TGA, Heizungs-, Lüftungs- und Klimatechnik (HLK) oder vergleichbar
- Mind. 3 Jahre Erfahrung in TGA-Planung, HLK-Projektierung, Anlagenbau und/oder technischem Vertrieb
- Sehr gutes Verständnis von Systemintegration, Regelung/Schnittstellen und Betriebskonzepten; pragmatische Auslegung und saubere Abgrenzung
- Du erklärst technische Inhalte verständlich und kaufmännisch greifbar (TCO/ROI, Nutzenargumentation)
- Strukturierte Arbeitsweise, sicheres Auftreten in Workshops/Verhandlungen und Hands-on-Mentalität (auch in Installations-/Inbetriebnahmephasen)
- Ausgeprägte Sales-Mentalität: du treibst Entscheidungen, arbeitest mit klaren Closing-Plänen und fühlst dich in kommerziellen Gesprächen (Budget, Timing, Nutzen) sicher
- Deutsch fließend in Wort und Schrift; Englisch (technisch) ist ein Plus
- Führerschein Klasse B

Nice-to-have

- Erfahrung mit **Wasserstoff**, Gas-/Drucksystemen, Dichtheitsprüfung/Lecksuche, sicherheitsrelevanten Anlagen.
- Bestehendes Netzwerk bei TGA-Planern, Facility Managern, Energiebeauftragten oder Industriekunden in DACH – beschleunigt Marktzugang und Deal-Qualifizierung spürbar.
- Erfahrung in einem frühen Startup- oder Scale-up-Umfeld, wo Vertriebsprozesse, Tools und Vorlagen noch im Aufbau sind und Eigeninitiative gefragt ist.
- Kenntnisse zu Förderprogrammen und regulatorischem Rahmen (z. B. BEG, GEG, BAFA, EU-ETS) – hilft, die Wirtschaftlichkeitsargumentation gegenüber Kunden zu stärken.

Was wir bieten

- Direkte Wirkung durch reale Projekte in der Dekarbonisierung von Gebäudewärme
- Technische Vielfalt: Hybridansätze, Leistungsmanagement, Integration in Bestandsanlagen und Betriebskonzepte
- Du prägst mit, was verkauft und erfolgreich umgesetzt wird – und stellst sicher, dass es im Betrieb funktioniert
- Schnell wachsendes Clean-Tech-Startup mit hoher Eigenverantwortung, kurzen Entscheidungswegen und direktem Impact
- Entwicklungsmöglichkeiten Richtung Senior Sales Engineer / Sales Lead

Bewerbung

Bitte sende Deinen Lebenslauf + 2–3 kurze, aussagekräftige Beispiele deiner relevanten Erfolge (Leads, Angebote, Abschlüsse) an: career@hyting.com

Betreff: Sales Engineer (m/w/d) Building Heat Decarbonization – HYTING

Bitte nenne: frühestmögliches Startdatum, Gehaltsvorstellung, Reisebereitschaft.