



ARMIN LADURNER

Diplom-Ingenieur Verfahrenstechnik (FH)

*03.07.1973 IN ROTH, DEUTSCH

KONTAKT

+49 162 7698982

aerml@gmx.de

Bleichel 25a

91166 Georgensgmünd

SPRACHEN

Englisch (fließend)

Deutsch (Muttersprache)

COMPUTERKENNTNISSE

MS-Office

Sales Force

HAUPTKUNDEN

Erdölraffinerien und
petrochemische Industrie

ZIELSETZUNG

Erfahrener Diplom-Ingenieur der Verfahrenstechnik mit langjähriger Berufserfahrung im technischen Vertrieb und Business Development. Gesucht wird eine verantwortungsvolle Position, in der ich meine technische Expertise in der Prozess-, Kühlwasser-, Kesselwasser- und Abwasserbehandlung sowie meine Erfahrung im Accountmanagement und in der Geschäftsentwicklung gezielt einbringen und weiter ausbauen kann. Mein Ziel ist es, technische Lösungen kundenorientiert umzusetzen, bestehende Kundenbeziehungen nachhaltig zu entwickeln und neue Geschäftspotenziale erfolgreich zu erschließen.

ERFAHRUNG

Innowac GmbH

Business Development Manager / Sales Engineer,

10/2025 – 03/2026

- Verwaltung von Ausschreibungen und technischen Anfragen im Bereich Prozess, Kühlwasser, Kesselwasser und Abwasserbehandlung
- Laboranalysen des Kühlwassers mit Hinblick auf Einhaltung vorgegebener Richtwerte
- Identifizierung und Verfolgung von Möglichkeiten zur Umsatzsteigerung bei neuen und bestehenden Kunden

Veolia (SUEZ) Water Technologies and Solutions

Growth Sales Leader Deutschland, 04/2020 – 09/2025

- Verwaltung von Ausschreibungen und technischen Anfragen im Bereich Prozess, Kühlwasser, Kesselwasser und Abwasserbehandlung
- Laboranalysen des Kühlwassers mit Hinblick auf Einhaltung vorgegebener Richtwerte
- Probenahme und Analysen von Prozessströmen petrochemischer Anlagen
- Identifizierung und Optimierung bestehender Anlagen
- Identifizierung und Verfolgung von Möglichkeiten zur Umsatzsteigerung bei neuen und bestehenden Kunden

Baker Hughes

Lead Sales Operations Specialist, 01/2018 – 03/2020

Senior Account Manager, 01/2013 – 12/2017

Account Manager, 05/2006 – 12/2012

- Verwaltung von Ausschreibungen und technischen Anfragen im Bereich Prozess, Kühlwasser, Kesselwasser und Abwasserbehandlung
- Laboranalysen des Kühlwassers und Abwassers mit Hinblick auf Einhaltung vorgegebener Richtwerte
- Management der Lieferkette chemischer Produkte, Berichtswesen
- Koordination der Laborarbeiten
- Accountmanagement

CHIMEC

Technical Sales Engineer, 09/2003 – 04/2006

- Accountmanagement
- Koordinierung von Labortätigkeiten
- Laboranalysen einzelner Prozessströme in Erdölraffinerien mit Hinblick auf einzuhaltende Richtwerte und KPI's

AUSBILDUNG

Georg-Simon-Ohm-Fachhochschule Nürnberg (Bayern)

Diplom-Ingenieur Verfahrenstechnik
