

## **PLANER UND OBJEKTBERATER [POB] (m/w/d)** **- Großraum Berlin/Potsdam -**

### **Stellenbeschreibung**

#### **Das Unternehmen**

Es handelt sich um eine namhafte, inhabergeführte, international ausgerichtete Unternehmensgruppe aus der Bauzulieferindustrie. Die finanzkräftige, innovative Gesellschaft produziert und vertreibt über verschiedene Gesellschaften innerhalb der Gruppe hochwertige und anspruchsvolle Produkte im Bereich der Bautenschutz- und Fassadensysteme. Es zählt in seiner Branche und seinen Sortimentsbereichen zu den Marktführern. Als Qualitätsführer in verschiedenen Anwendungsbereichen wird das Unternehmen nach modernen Gesichtspunkten dynamisch geführt und wächst seit Jahrzehnten kontinuierlich. Mit eigener Forschungs- und Entwicklungsabteilung und weiteren technischen Fachabteilungen entwickelt sich das Unternehmen darüber hinaus stetig in strategisch sinnvollen Marktfeldern weiter. Hochmotivierte Mitarbeiter sowie entsprechende Marketing-Konzepte sorgen zudem für die erfolgreiche Umsetzung der Unternehmensziele. Eine klare Wachstumsstrategie sichert eine langfristige Perspektive für die Zukunft. Neben einem familiären, kollegialen und teamorientierten Arbeitsumfeld bietet das Unternehmen zusätzlich diverse interne Weiterbildungsprogramme, regelmäßige Mitarbeiterschulungen und weitere Sozialleistungen. Die gesamte Finanz- und Geschäftslage rechtfertigt es, für die Zukunft eine anhaltend erfolgreiche Geschäftstätigkeit zu erwarten.

#### **Position, Aufgaben und Verantwortlichkeit**

Der Planer und Objektberater wird von seinem Wohnort aus arbeiten und ist für die Betreuung von ausschreibenden Stellen (Planer, Architekten, Investoren, Objektentscheider, Wohnungswirtschaft) im Großraum Berlin/Potsdam zuständig. Er führt bei seinen Kundengruppen übergreifend, für mehrere Marken der Gruppe, die technische Beratung und den sogenannten "Vorverkauf" der Produkte und Systeme durch. Der Wohnort des Stelleninhabers liegt im Großraum Berlin (max. 1 Stunde Fahrtzeit von Berlin entfernt).

Der Stelleninhaber verrichtet seine Aufgaben mit einem Höchstmaß an Eigenverantwortung und Selbstständigkeit. Im Innendienst wird er von einem eingespielten und fachkompetenten Team unterstützt.

Aus dem recht umfangreichen Gebiet der Tätigkeit sollen folgende Aufgaben hervorgehoben werden:

- Ausschöpfung des möglichen Objektpotenzials im Sinne der Gesellschaft und ggf. entsprechende Einbindung der jeweiligen Schwestergesellschaften in die Umsetzungsphase
- Platzierung und Bearbeitung von Ausschreibungen
- Enge Zusammenarbeit mit den jeweiligen Vertriebsteams der Gesellschaften; Einbindung der Vertriebsmitarbeiter in die Projektabläufe
- Potenzialorientierte Marktbearbeitung bei den Entscheidungsträgern in den genannten Zielgruppen
- Kontinuierliche Marktrecherche und systematische Neukundenakquisition
- Auf- und Ausbau sowie Pflege der Netzwerke zu Entscheidungsträgern
- Begleitung der Projektabläufe und der Kommunikation zwischen den beteiligten Gesellschaften vom Planungsprozess bis zur Objektfertigstellung
- Dokumentation der Projekte im CRM-System
- Fachliche Leitung der Objektbesprechungen in der Vertriebsregion
- Initiierung von Veranstaltungen und Marketingmaßnahmen für die Zielgruppen in der Region

## **Anforderungsprofil**

### Ausbildung

Kaufmännische oder technische / handwerkliche Ausbildung (idealerweise akademische Ausbildung im Bereich des Bauwesens, z. B. Architektur, Ingenieurwissenschaften) oder eine vergleichbare Ausbildung; letztendlich zählt jedoch die Berufserfahrung.

### Berufliche Erfahrung

Einige Jahre Berufserfahrung in einer vergleichbaren Position in der Bauzulieferindustrie; erste Kenntnisse und Erfahrungen im Objektgeschäft; Produktkenntnisse im Bereich Fassadenbaustoffe oder Bautenschutzsysteme sind wünschenswert; sicherer Umgang mit den gängigen Software-Programmen und deren Präsentationstechniken.

### Persönlichkeit

- Gepflegter, sympathischer, natürlicher und sicherer Auftritt
- Kommunikativ, vertrauenswürdig, zielstrebig und durchsetzungsstark
- Hohe Vertriebsorientierung mit dem Willen zum Erfolg
- Begeisterungsfähigkeit und Überzeugungskraft gegenüber dem Kunden und innerhalb der Gesellschaften
- Teampayer und Netzwerker
- Starker innerer Antrieb mit hoher Eigenmotivation und entsprechendem Biss
- Langfristige Orientierung