

PROJECT SALES MANAGER (m/w/d)

Region Rhein-Ruhr

Stellenbeschreibung

Das Unternehmen

Es handelt sich um ein namhaftes Unternehmen aus der Bauzulieferindustrie. In seinem Produktbereich zählt es zu den führenden Herstellern. Eingebunden in eine finanzstarke Gruppe wurde eine solide Marktposition geschaffen, die für die Zukunft eine sichere Basis darstellt.

Das Unternehmen produziert und vertreibt hochwertige, anspruchsvolle sowie hochleistungsfähige Systeme im Bereich Wand- und Fassadenbaustoffe. Der Vertrieb wird durch ein erfolgreiches Marketing-Konzept unterstützt.

Hochmotivierte Mitarbeiter und hervorragende Produkte sorgen für die Umsetzung der Unternehmensziele. Das Unternehmen wird nach modernen Gesichtspunkten dynamisch geführt und die gesamte Geschäftslage rechtfertigt es, für die Zukunft eine anhaltend erfolgreiche Geschäftstätigkeit zu erwarten.

Position, Aufgaben und Verantwortlichkeit

Der neue Stelleninhaber wird von seinem Wohnort aus arbeiten und ist für die Betreuung seines Vertriebsgebietes Rhein-Ruhr zuständig. Der Wohnort des Stelleninhabers liegt idealerweise im Vertriebsgebiet. Er akquiriert und betreut in seiner Region die Kundengruppen Planer, ausschreibende Stellen und Wohnungsbaugesellschaften/Genossenschaften. Bei den zu betreuenden Projekten handelt es sich meist um Großprojekte und Geschosswohnungsbauten.

Der Interessent verrichtet seine Aufgaben mit einem Höchstmaß an Eigenverantwortung und Selbstständigkeit. Er berichtet an den Leiter des Project Sales Teams. Im Innendienst wird er von einem eingespielten und fachkompetenten Team unterstützt.

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

- Durch eigene Akquisitionen potenzielle neue Kunden und Märkte aufspüren und aufbauen
- Umfangreiche Bearbeitung von Ausschreibungen und unterbreiten von individuellen Lösungen
- Führen von Verhandlungen mit Kunden; Angebotsbearbeitung (inkl. Kalkulation)
- Projektbegleitung ab der Vorplanung
- Entwicklung von eigenen Ideen, um das Projekt des Kunden erfolgreich mitzugestalten
- Durchführung von Machbarkeitsstudien mit Unterstützung des internen technischen Büros
- Unterstützung des Kunden bei Ausschreibungstexten und Berechnungen
- Begleitung der jeweiligen Prozesse in den einzelnen Leistungsphasen bis zur Fertigstellung des Projektes

Anforderungsprofil

Ausbildung

Abgeschlossenes Studium der Architektur oder des Bauingenieurwesens; kaufmännische Grundkenntnisse und technisches Verständnis werden vorausgesetzt; es genügt aber auch jede andere Kenntnis und Erfahrung, die den Interessenten befähigt, die Position auszufüllen

Berufliche Erfahrung

Einige Jahre Vertriebserfahrung im Außendienst in der Bauzulieferindustrie oder als z.B. Vertriebsingenieur/in sind wünschenswert, aber kein Muss-Kriterium! (idealerweise mit Schwerpunkt im Bereich Objektgeschäft); sicherer Umgang mit Planungssoftware (z.B. Auto CAD, etc.) MS-Office-Paket und deren Präsentationstechniken

Persönlichkeit

Neben den typischen Anforderungen, wie Überzeugungskraft gegenüber dem Kunden, Zielstrebigkeit und Durchsetzungsvermögen, sollen noch folgende Eigenschaften genannt werden:

- gepflegter, sympathischer und natürlicher Auftritt
- kommunikativ, vertrauenswürdig und zielstrebig
- ausgeprägtes verkäuferisches und unternehmerisches Denken (Markt- und Ertragsorientierung)
- starker innerer Antrieb (mehr "Motor und Macher" als "Verwalter" sein)
- termintreu, engagiert, belastbar und hohe Einsatzbereitschaft
- loyales Verhalten gegenüber der Firma