

STELLENBESCHREIBUNG

Im Auftrag unseres Klienten besetzen wir exklusiv im Zuge der strategischen Expansionsstrategie des Unternehmens zum nächstmöglichen Zeitpunkt, abhängig von Ihrer Verfügbarkeit, die Position

Gebietsverkaufsleiter im Vertriebsaußendienst (m/w/d)

- Vertriebsgebiet Bayern mit Schwerpunkt Metropolregion München -

Ihr Arbeitgeber

- Namhaftes, mittelständisches, profitables und im Markt bestens etabliertes Unternehmen mit einer über 100-jährigen Firmengeschichte
- Dynamisches und modern geführtes Unternehmen mit traditionellen Werten
- Generalunternehmer für schlüsselfertige Parkhäuser und Industriegebäude auf stetigem Expansionskurs
- Top-Arbeitgeber in seiner Branche mit einem flächendeckenden Vertriebsnetz in Deutschland
- Professionelle Organisation mit klaren Strukturen und flachen Hierarchien

Das Familienunternehmen bietet Ihnen

- Eine **feste, unbefristete Anstellung** mit langfristigen Perspektiven in einem zukunftsorientierten, finanziell stabilen und solide wachsenden Unternehmen mit klar definierter Wachstumsstrategie und einer flachen Organisationsstruktur
- Einen **modernen Arbeitsplatz** in einem digitalen und innovativen Umfeld
- Eine eigenverantwortliche Aufgabe mit großem Gestaltungsspielraum
- Eine **wertschätzende** und offene Unternehmens- und Führungs-Kultur in einem kollegialen Arbeitsumfeld mit Teamspirit, transparenter Kommunikation und kurzen Entscheidungswegen
- Ein Arbeiten mit einem hoch motivierten Team sowie mit Führungskräften, die gern helfen und unterstützen
- Umfangreiche Weiterbildungsmöglichkeiten und professionelles Onboarding
- Eine leistungsgerechte Vergütung, **30 + 4 Tage Urlaub**, ein **Dienstfahrzeug auch zur privaten Nutzung** sowie weitere Sozialleistungen wie z.B. eine betriebliche Altersvorsorge, Job-Fahrrad (E-Bike), etc.

Ihre Aufgaben/Verantwortlichkeiten

- Beratung und Betreuung der Zielgruppen Architekten, Bauherren und Investoren in der Region Bayern mit Schwerpunkt Metropolregion München
- Ausbau der Marktpräsenz durch Neukunden- und Projektakquisition sowie durch den Aufbau eines Netzwerkes von Architekten, Bauträgern, Bauherren und Investoren
- Begleitung der Projekte von der Idee bis zur Auftragserteilung als Schnittstelle zwischen den Kunden und den Fachabteilungen
- Analyse der Ausgangslage in enger Zusammenarbeit mit den Fachabteilungen und Projektleitern (Machbarkeitsstudien, Rentabilitätsrechnungen, Eignung des Grundstücks, Städtebauliche Relevanz, Umweltaspekte, Verkehrsinfrastruktur, Sozioökonomische Gesichtspunkte)

- Entwicklung eines schlüssigen Gesamtkonzeptes auf Basis der Analyse in enger Zusammenarbeit mit den Bauherren und Architekten
- Abschließende Vertragsverhandlungen gemeinsam mit der Vertriebsleitung
- Kontinuierliche Beobachtung und Analyse der Markt- und Wettbewerbssituation

Ihr Profil

- Abgeschlossenes Architektur- oder Bauingenieursstudium oder eine adäquate Qualifikation mit entsprechender Berufserfahrung im Bereich Parkhausbau
- Berufserfahrung in einer vergleichbaren Position im Großprojektgeschäft in der Bauwirtschaft sowie Erfahrung im Umgang mit den genannten Zielgruppen (Kenntnisse im Parkhausbau oder Erfahrung im Vertrieb von Parkhäusern sind dabei von Vorteil, aber keine Bedingung)
- Sicherer Umgang mit den gängigen EDV-Systemen, insbesondere MS-Office und MS-Project
- Souveräner, authentischer Auftritt mit guten Umgangsformen
- Selbstständige, strukturierte, sorgfältige Arbeitsweise und überzeugend in der Beratung über Mehrwertargumentation
- Intrinsisch motiviert und Stehvermögen in der Auftragsverfolgung
- Kommunikativer Teamplayer und Netzwerker mit hoher Kundenorientierung
- Wohnort und Reisebereitschaft im genannten Vertriebsgebiet

Konnten wir Ihr Interesse oder zumindest Ihre Neugier wecken?

Gern würden wir mit Ihnen **zeitnah und zunächst telefonisch** weitere für Sie relevante Informationen austauschen und freuen uns, wenn Sie etwas Zeit in ein kurzes Telefonat investieren. Geben Sie gern einen Termin vor oder rufen Sie einfach an, wenn Sie ungestört sprechen können.

Auch wenn die vakante Position für Sie nicht interessant klingen sollte, sind wir vorausschauend an einem Kontakt mit Ihnen interessiert. **Als Branchenspezialisten** haben wir permanent interessante Positionen zu besetzen und mit einem ersten Austausch würden Sie die Möglichkeit schaffen, dass wir Sie zukünftig zielgerichtet ansprechen können. Und eventuell haben Sie in dem Fall einen Hinweis auf eine andere Person.

Wir freuen uns auf jeden Fall auf Ihre Rückmeldung, egal wie Ihre Antwort auch ausfallen mag. Auch ein "Nein Danke" wissen wir sehr zu schätzen. Vielen Dank im Voraus.

Absolute Diskretion und Vertraulichkeit dürfen Sie von uns erwarten!

SCHUSTER CONSULTING
Personal- und Unternehmensberatung GmbH
Hermann-Balk-Str. 112
22147 Hamburg
www.schusterconsulting.de



Bernd Alsleben

Tel.: +49 (0) 40 / 64 49 26 46
Fax: +49 (0) 40 / 64 49 26 42
Mobil: +49 (0) 172 / 433 00 05

E-Mail: bernd.alsleben@schusterconsulting.de