

Vertrieb / Sales Expert Energetische Gebäudetechnik (m/w/d) – D-Mitte/Südwest – Ref. 2117

Referenznummer: Ref. 2117

Arbeitgeber:

Unser Mandant ist ein Spezialist für energetisches Bauen und Sanieren. Mit zentralem Standort in der Rhein-Main-Region bietet man anspruchsvolle energieeffiziente Lösungen für die Gebäudetechnik – von der Lüftungstechnik über Wärme-/Kühlsysteme bis zur Premium-Photovoltaikanlage. Eingesetzt werden die Systeme in Einfamilienhäusern wie im Geschosswohnungsbau und Bürogebäuden. Die energieeffizienten Lösungen überzeugen sowohl in der Sanierung (Bauen im Bestand) als auch im Neubau. Begleitet und abgerundet wird das Angebot durch eine qualifizierte Beratungsleistung. Bei Kunden und Partnern punktet man mit hohem Qualitätsstandard, Innovationsfähigkeit und individuellem Service. Für das Gebiet Mitte/Südwest suchen wir Sie im Vertriebsaußendienst zur Betreuung des bestehenden, anspruchsvollen Kundenstamms und zum weiteren Auf- und Ausbau Ihres Vertriebsgebietes. Es handelt sich um eine herausfordernde Aufgabe mit interessantem Potenzial und Perspektiven.

Branche: Bau

Region: Mitte-Südwest

Aufgaben:

Auf Grundlage Ihres analytischen und strukturierten Vorgehens kümmern sich aktiv um bestehende Kunden und sorgen für einen systematischen Auf- und Ausbau des Gebietes, für das Sie verantwortlich sind. Die Begründung von nachhaltigen Kundenbeziehungen, der Aufbau eines tragfähigen Netzwerkes und nicht zuletzt die begleitende kontinuierliche Neukundengewinnung ist Ihnen ein Anliegen. Kern-Zielgruppen sind Planer, Architekten, Wohnungswirtschaft, Öffentliche Bauherren und Bauträger. Auf Basis eines CRM-Systems organisieren Sie sich selbständig vom Homeoffice aus und stimmen sich eng mit dem Innendienst und der Vertriebs-/Geschäftsleitung ab. Überzeugungskraft und Begeisterung sind Ihr Antrieb und Grundlage Ihres Erfolges.

Geboten wird:

Es erwartet Sie eine herausfordernde Aufgabe mit Verantwortung, Gestaltungsspielraum und langfristiger Perspektive. Ein Firmenwagen steht Ihnen auch zur privaten Nutzung zur Verfügung.

Qualifikation:

Sie sind eine vertriebsorientierte, kommunikative Persönlichkeit mit kaufmännischer oder technischer Ausbildung. Sie verfügen über fundierte Verkaufserfahrungen im Umfeld Bau, Gebäudetechnik, Anlagenbau, Heizung-Klima-Lüftung, TGA oder vergleichbar. Von Vorteil sind Kenntnisse/Beziehungen zum Markt ebenso wie Kenntnisse aus dem Projektgeschäft und dem Ausschreibungs-/Vergabewesen. Selbständigkeit, Motivation und Begeisterungsfähigkeit betrachten Sie als Ihre Stärken. Ihr Wohnsitz befindet sich im Vertriebsgebiet.

Vertrieb / Sales Expert Energetische Gebäudetechnik (m/w/d) – D- Mitte/Südwest – Ref. 2117

Referenznummer: Ref. 2117

Bewerbungsweg:

Bitte senden Sie uns Ihre Unterlagen per E-Mail an: vonstosch@swissconsult.org. Unser Berater, Herr Emanuel von Stosch, steht Ihnen für Ihre Fragen auch gern telefonisch (+49 211 176 076 30) zur Verfügung. Der Kontakt zu Ihnen wird absolut vertraulich behandelt. Wir freuen uns auf Sie!

Emanuel von Stosch - Partner / Managing Director

SWISSCONSULT Deutschland GmbH

Tel. +49 211 176 076-30

Mail: vonstosch@swissconsult.org