

Gebietsverkaufsleiter Baustoffe Süd/Bayern (m/w/d) – Bau-/Kreislaufwirtschaft - Ref. 2119

Referenznummer: 2119

Arbeitgeber:

Unser Auftraggeber ist ein führender, spezialisierter Entsorger für Verbrennungsabfälle, Rauchgasreinigungsrückstände sowie mineralischer Spezialabfälle. Mit mehreren Standorten in Deutschland werden u.a. auf Grundlage selbst entwickelter innovativer Verfahren und modernster Anlagen jährlich rund 70 Tausend Tonnen Metall und ca. 1 Million Tonnen Ersatzbaustoffe durch Recycling zurückgewonnen, wodurch maßgeblich Treibhausgase sowie der Einsatz von wertvollen Rohstoffen wie Kies oder Sand reduziert werden. Somit ist man ein nicht unwichtiger Faktor bei dem Bestreben, Ressourcen zu schonen, CO2 zu reduzieren und auf diese Weise zu den Klimaschutzzielen beizutragen.

Branche: Bau

Region: Süd / Bayern

Aufgaben:

Für unsere zwei Standorte in Nordbayern suchen wir Sie im Außendienst als unseren Gebietsverkaufsleiter Baustoffe (m/w/d) für die Region Süd/Bayern. Mit dieser herausfordernden Aufgabe sind Sie verantwortlich für die Kundenbetreuung und systematische Neukunden-Gewinnung im Bereich Straßen-/Verkehrswege- und Tiefbau. Sie vermarkten dazu regional unsere hochwertigen Recycling-Baustoffe an Bauträger, Bauunternehmen, öffentliche Bauherren sowie Planer und Planungsabteilungen. Das Potenzial ist hoch. Sie befinden sich in einem wachsenden Markt, da Rohstoffe wie Sand und Kies zunehmend knapper und teurer werden, weshalb geeignete Ersatzbaustoffe von wachsender Bedeutung sind. Sie organisieren sich selbständig vom Homeoffice aus und stimmen sich eng mit dem zuständigen Vertriebsinnendienst und der Vertriebsleitung ab. Mit Ihrer Überzeugungskraft und Vertriebs Erfahrung sorgen Sie für langfristige erfolgreiche Kundenbindungen.

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 und/oder technischer Ausbildung/Qualifikation. Sie verfügen über fundierte Erfahrungen im Umfeld Bau (Hoch-, Tief-, Straßenbau oder vergleichbar) – bevorzugt Vertrieb, aber gern auch aus z.B. der Projekt- oder Bauleitung. Von Vorteil sind Kenntnisse/Beziehungen zum Markt ebenso wie Kenntnisse aus dem Projektgeschäft, dem Ausschreibungs-/Vergabewesen sowie den Genehmigungsverfahren. Selbständigkeit, Motivation und Begeisterungsfähigkeit betrachten Sie als Ihre Stärken.

Gebietsverkaufsleiter Baustoffe Süd/Bayern (m/w/d) – Bau-/Kreislaufwirtschaft - Ref. 2119

Referenznummer: 2119

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