

## Vertriebsingenieur (m/w/d) Schlüsselfertiger Hochbau

### IHR AUFGABENBEREICH

- Sie recherchieren, akquirieren und beraten eigenständig regionale Kunden aus der Industrie, öffentliche Auftraggeber und Architekten in der Region Berlin und Brandenburg.
- Ihr Fokus liegt dabei auf schlüsselfertigen Bürogebäuden, Kindergärten und Schulen für öffentliche und gewerbliche Auftraggeber oder Investoren in Holzbauweise.
- Sie sind aktiver Treiber für die Vertriebsarbeit sowie Inputgeber für die zukünftige Vertriebsstrategie des Holzbaus.
- Sie erweitern und pflegen bestehende strategische Netzwerke und Kooperationen.
- Souverän koordinieren Sie das Angebots-/Projektteam und externe Projektbeteiligte, steuern die technische Konzeption und verantworten die Angebotskalkulation.
- Sie präsentieren, gestalten und verhandeln auf Entscheider-Ebene ergebnisorientiert bis zum Vertragsabschluss.
- Des Weiteren nehmen Sie an Fachmessen und Veranstaltungen teil und erweitern Ihr Netzwerk mit Bauherren, Architekten und Planungsbüros kontinuierlich.
- Die Beobachtung und Analyse des Marktes bildet die Basis für Ihr Handeln.

Standort: Berlin

Referenz 2024-0069

### Ihre Ansprechpartnerin

Christiane Fölster

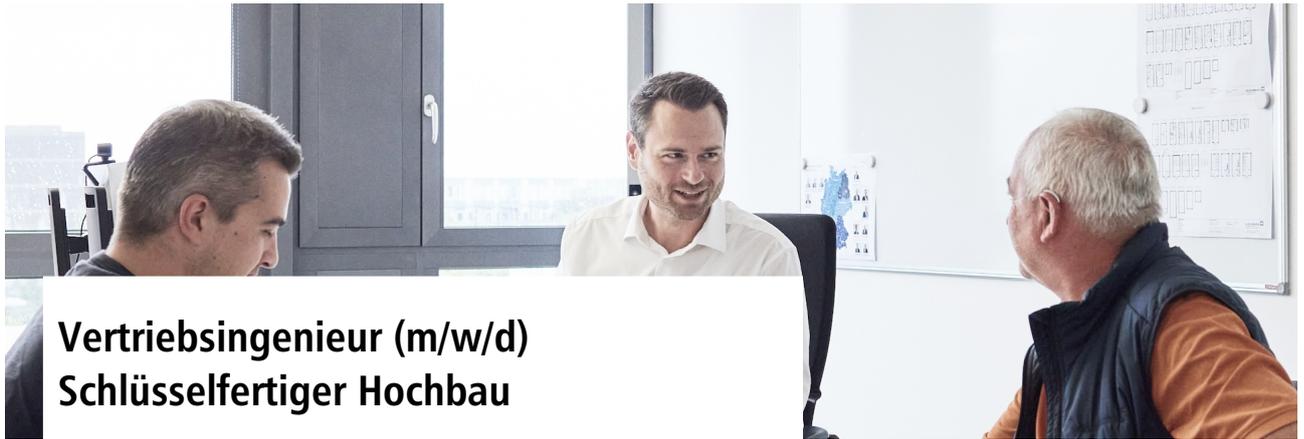
Referentin Rekrutierung

[karriere@kleusberg.de](mailto:karriere@kleusberg.de)

+49 2742 955 396

### IHR PROFIL

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium der Architektur, des Bauingenieurwesens, des Wirtschaftsingenieurwesens (Bau), der Holztechnik oder eine Ausbildung im Bereich der Bautechnik.
- Sie verfügen über mindestens 3 - 5 Jahre Berufserfahrung im Vertrieb schlüsselfertiger Immobilien und bringen Begeisterung für modulares Bauen mit.
- Solide Grundkenntnisse in der Kalkulation und im Vertragsrecht runden Ihr Profil ab.
- Der freundliche, aufgeschlossene, respektvolle und kooperative Umgang mit Auftraggebern, Kollegen sowie externen Projektbeteiligten ist selbstverständlich für Sie.
- Ihr Auftritt ist souverän, verbindlich, kommunikativ und



## **Vertriebsingenieur (m/w/d) Schlüsselfertiger Hochbau**

- authentisch.
- Sie verfügen über umfangreiches vertriebsorientiertes Wissen und sind sicher in der Anwendung relevanter Gesetze, Regeln, Normen und Richtlinien.
- Sie arbeiten strukturiert, kundenorientiert und behalten das Ergebnis stets im Blick.

### **DAS BIETEN WIR IHNEN**

- Top Rahmenbedingungen: Es erwartet Sie ein unbefristeter Vertrag, flexible Arbeitszeiten, mobiles Arbeiten/Home-Office (bis zu 3 Tagen) möglich, Urlaubs- und Weihnachtsgeld sowie 30+ Tage Urlaub.
- Positives Arbeitsumfeld: Bei uns arbeiten Sie an hellen, ergonomischen Arbeitsplätzen und einem Firmenwagen zur privaten Nutzung.
- Vorzüge eines Familienunternehmens: Flache Hierarchien und ein partnerschaftliches Arbeitsklima zeichnen unser Miteinander aus.
- Eine fundierte, strukturierte Einarbeitung, Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten sowie regelmäßige Mitarbeitergespräche.
- Das kleine Extra: Neben einer betrieblich subventionierten Altersvorsorge, Vermögenswirksamen Leistungen und einer E-Bike-Leasingoption, erhalten Sie eine Ticket Plus City Karte (44 Euro pro Monat) und Corporate Benefits. Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung der Sprachformen männlich, weiblich und divers (m/w/d) verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen für alle Geschlechter.