



## Architekt als Vertriebsingenieur (m/w/d) für Schlüsselfertige Modulgebäude

### IHR AUFGABENBEREICH

- Sie recherchieren, akquirieren und beraten eigenständig regionale Kunden aus der Industrie, öffentliche Auftraggeber und Architekten im Vertriebsgebiet Ost.
- Ihr Fokus liegt dabei auf schlüsselfertigen Bürogebäuden, Kindergärten und Schulen in Modulbauweise für öffentliche und gewerbliche Auftraggeber oder Investoren.
- Sie sind für die Ermittlung individueller Kundenanforderungen und Bedarfe sowie für die Bestandskundenbetreuung vor Ort, sowie telefonisch, verantwortlich.
- Eigenverantwortlich übernehmen Sie die Angebotsbearbeitung, -erstellung und -verfolgung sowie die Kalkulation von schlüsselfertigen Gebäuden auf Grundlage der Kundenanforderung.
- Souverän koordinieren Sie das Angebots-/Projektteam, steuern die technische Konzeption sowie externe Projektbeteiligte.
- Sie präsentieren, gestalten und verhandeln auf Entscheider Ebene ergebnisorientiert bis zum Vertragsabschluss.
- Des Weiteren nehmen Sie an Fachmessen und Veranstaltungen teil und erweitern Ihr regionales Netzwerk mit Bauherren, Architekten und Planungsbüros kontinuierlich.
- Sie erweitern und pflegen bestehende strategische Netzwerke und steigern den Bekanntheitsgrad des Unternehmens.
- Die Beobachtung und Analyse des Marktes bilden die Basis für Ihr Handeln.



Standort: Kabelsketal Dölbau

Referenz 2024-0091

### Ihre Ansprechpartnerin

Yvonne Kuttig-Etzrodt

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

+49 345 5753-241

### IHR PROFIL

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium des Bauingenieurwesens, der Architektur, des Wirtschaftsingenieurwesens (Bau) oder eine vergleichbare Fachausrichtung.
- Sie verfügen über mindestens 3 - 5 Jahre Berufserfahrung im Vertrieb für Immobilien, idealerweise für schlüsselfertige Immobilien, und bringen Begeisterung für modulares Bauen mit.
- Solide Grundkenntnisse in der Kalkulation und im Vertragsrecht runden Ihr Profil ab.



## **Architekt als Vertriebsingenieur (m/w/d) für Schlüsselfertige Modulgebäude**

- Der freundliche, aufgeschlossene, respektvolle und kooperative Umgang mit Auftraggebern, Kollegen sowie externen Projektbeteiligten ist selbstverständlich für Sie.
- Ihr Auftritt ist souverän, verbindlich, kommunikativ und authentisch.
- Sie verfügen über umfangreiches vertriebsorientiertes Wissen und sind sicher in der Anwendung relevanter Gesetze, Regeln, Normen und Richtlinien.



### **DAS BIETEN WIR IHNEN**

- Top Rahmenbedingungen: Es erwartet Sie ein unbefristeter Vertrag, flexible Arbeitszeiten, eine Jahressonderzahlung, Home-Office / mobiles Arbeiten möglich sowie 30+ Tage Urlaub.
- Positives Arbeitsumfeld: Bei uns profitieren Sie von hellen Arbeitsplätzen, kostenlosen Mitarbeiterparkplätzen 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, Vermögenswirksame Leistungen und einer E-Bike-Leasingoption, erhalten Sie eine Ticket Plus City Karte (44 Euro pro Monat) und Corporate Benefits. Personaldienstleister bitten wir, von Vermittlungsangeboten abzusehen.