KLEUSBERG

STRATEGISCHER VERTRIEBSMANAGER / VERTRIEBSLEITER (M/W/D) SCHLÜSSELFERTIGER HOCHBAU (MODULARES BAUEN)

IHR AUFGABENBEREICH

- In dieser strategisch ausgerichteten Position übernehmen Sie die Verantwortung für die Weiterentwicklung der Vertriebsstrategie sowie die Koordinierung der Vertriebsaktivitäten des gesamten Geschäftsbereichs Projektbau mit den Standorten in Wissen, Olpe, Düsseldorf, Hamburg, Berlin, Kabelsketal-Dölbau, Remseck und München.
- Koordinierung, Analyse und Optimierung der laufenden Vertriebsaktivitäten der Niederlassungen für Bauvorhaben wie z. B. Schulen, Kindergärten, Gesundheitsbauten sowie Büro- und Verwaltungsgebäude.
- Weiterentwicklung der dezentralen Vertriebspolitik und die strategische Erschließung weiterer Marktpotentiale.
- Durchführung von Marktrecherchen, Preis- und Wettbewerbsanalysen sowie Umsatzanalysen und Definition von Umsatzzielen.
- Durch Ihre enge Zusammenarbeit mit den Vertriebsmitarbeitern in den Niederlassungen und die Kontaktpflege zu Key-Account-Kunden gewinnen Sie wertvolle Informationen für die Weiterentwicklung der KLEUSBERG-Produkte, die Sie in die Organisation spiegeln.
- Ermittlung von möglichen Fortbildungsbedarfen der Vertriebsmitarbeiter und Initiierung von entsprechenden Schulungsmaßnahmen.
- Enge Zusammenarbeit mit den Schnittstellenabteilungen Controlling und Marketing (Messe- und Marketingaktivitäten).
- Sie berichten direkt an die Geschäftsführung.

STRATEGISCHER VERTRIEBSMANAGER / VERTRIEBSLEITER (M/W/D) SCHLÜSSELFERTIGER HOCHBAU (MODULARES BAUEN)

IHR PROFIL

- Sie verfügen über eine für die Position angemessene umfassende einschlägige Berufserfahrung im B2B Vertrieb im Schlüsselfertigbau und können strategisch denken und handeln.
- Sie verfügen über ein abgeschlossenes Studium im Bereich Bauingenieurwesen, Wirtschaftsingenieurwesen (Bau), Architektur sowie über fundierte Kenntnisse im Werkvertragsrecht / VOB.
- Sie sind eine vertriebs- und kommunikationsstarke Persönlichkeit mit Ergebnis- und Zielorientierung und der Fähigkeit, andere mitzunehmen.
- Persönlich zeichnen Sie sich durch ein verbindliches Auftreten, Organisationstalent, Genauigkeit, Empathie und Entscheidungsfähigkeit im Sinne des Unternehmens aus.
- Eine ergebnisorientierte, selbstständige Arbeitsweise und ein hohes Maß an Flexibilität sowie Reisebereitschaft innerhalb von Deutschland zu den betreuten Kunden sowie zu den KLEUSBERG-Standorten rundet Ihr Profil ab.
- Fähigkeit, in einer Matrixorganisation zu arbeiten, sicherer Umgang mit ERP und CRM-Systemen sowie MS-Office.
- Deutschkenntnisse auf muttersprachlichem Niveau.
- Der Dienstsitz kann in unseren KLEUSBERG-Standorten Wissen, Olpe oder Düsseldorf sein.

DAS BIETEN WIR IHNEN

- Top-Rahmenbedingungen: Es erwartet Sie ein unbefristeter Vertrag, flexible Arbeitszeiten, mobiles Arbeiten / Home-Office möglich, Urlaubs- und Weihnachtsgeld 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, vermögenswirksamen Leistungen und Bikeleasing erhalten Sie eine Ticket Plus City Karte (44 Euro pro Monat) sowie Einkaufsvergünstigungen über Corporate Benefits.

Ihre Ansprechpartnerin

Christiane Fölster
Referentin Rekrutierung

+49 2742 955 396
karriere@kleusberg.de

Standort
Düsseldorf, Olpe, Wissen-Wisserhof

Referenz
2024-0080