



VERTRIEBSINGENIEUR (M/W/D) SCHLÜSSELFERTIGER HOCHBAU (MODULARES BAUEN)

IHR AUFGABENBEREICH

Wir suchen Sie zur Verstärkung unseres bestehenden Vertriebsteams Gesundheit und Forschung:

- Sie recherchieren und akquirieren selbstständig regionale Kunden, öffentliche Auftraggeber und Architekten und Planungsbüros mit regionalem Schwerpunkt in Nord- oder Süddeutschland (in Abhängigkeit von Ihrem Wohnort).
- Sie erweitern und pflegen bestehende strategische Netzwerke und Kooperationen und nehmen an Fachmessen und Veranstaltungen teil.
- Souverän koordinieren Sie das Angebots-/Projektteam und externe Projektbeteiligte, führen bei Bedarf eigenständig die Entwurfsplanung durch, steuern die technische Konzeption und verantworten die Angebotskalkulation.
- Sie präsentieren, gestalten und verhandeln auf Entscheider-Ebene ergebnisorientiert bis zum Vertragsabschluss.
- Sie sind aktiver Treiber für die Vertriebsarbeit sowie Inputgeber für die zukünftige Vertriebsstrategie.

IHR PROFIL

- Abgeschlossenes, erfolgreich absolviertes Studium der Architektur, Medizintechnik oder Labor- und Verfahrenstechnik oder in einer vergleichbaren Disziplin.
- Idealerweise bringen Sie mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb sowie in der Planung und Errichtung schlüsselfertiger Immobilien im Gesundheitsbereich mit.
- Ihr Profil wird durch fundierte Grundkenntnisse in der Kalkulation und im Vertragsrecht abgerundet.

VERTRIEBSINGENIEUR (M/W/D) SCHLÜSSELFERTIGER HOCHBAU (MODULARES BAUEN)

- Sie haben einen sehr ausgeprägten freundlichen, aufgeschlossenen, respektvollen und kooperativen Umgang mit Kunden, Kollegen und externen Projektbeteiligten.
- Ihr Auftreten wirkt dabei kompetent, verbindlich, gesprächsoffen und echt.
- Sie haben ein umfassendes vertriebsorientiertes Wissen und sind sicher im Umgang mit relevanten Gesetzen, Regeln, Normen und Richtlinien.
- Sie arbeiten strukturiert und mit einem Fokus auf die Kunden, während Sie das Ergebnis immer im Auge behalten.
- Ihre Tätigkeit erfolgt entweder im Home-Office oder Sie sind angebunden an unsere Standorte in Berlin, Hamburg, Kabelsketal-Dölbau oder München.
- In Ihrem Vertriebsgebiet sind Sie 2 bis 3 Tage pro Woche reisebereit und besuchen regelmäßig unsere Zentrale in Wissen.
- Ihre Deutschkenntnisse bewegen sich auf muttersprachlichem Niveau (C1/C2).

DAS BIETEN WIR IHNEN

- Top-Rahmenbedingungen: Es erwartet Sie ein unbefristeter Vertrag, flexible Arbeitszeiten, mobiles Arbeiten / Home-Office, 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 (50 Euro pro Monat) sowie Einkaufsvergünstigungen über Corporate Benefits.

Ihre Ansprechpartnerin

Christiane Fölster

Referentin Rekrutierung

+49 2742 955 396

karriere@kleusberg.de

Standort

Berlin, Bundesweit, Hamburg, Kabelsketal Dölbau, München

Referenz

2025-0070