



Unser Auftraggeber ist ein namhafter Anbieter von Leistungen im Bereich Einrichtung, Display und im GU-basierten Innenausbau. Das Unternehmen ist sowohl in Europa als auch in den USA aktiv und zählt namhafte Marken aus den Feldern Retail, Logistik, Automotive und Gastro zu seinen Kunden. Exklusive Stores und Filialen werden durch das innovative Unternehmen realisiert ebenso hochmoderne Büroräume oder Projekte im Umfeld der Gastronomie. Zum Ausbau und der Erweiterung der Kundenstruktur suchen wir im Kundenauftrag Menschen für das

Sales Management GU-Ausbau (m/w/d)

Top Perspektive – Kundengewinnung und Kundenbindung für ein namhaftes Unternehmen im Bereich des anspruchsvollen Innenausbaus

Ihre Aufgaben

- Eigenverantwortliche Akquise von Projekten im Bereich Innenausbau (Gewerbeflächen, Büroflächen, Einzelhandel, Objekt) und somit Gewinnung von interessanten Bauvorhaben (Innenausbau)
- Gewinnung bzw. Pflege von Kontakten zu Vertriebspartnern, sowie aktives Netzwerken mit relevanten Marktteilnehmern (Projektentwicklern, Projektsteuerungsbüros, Bauherren Architekten und Immobilienbüros)
- Eigenständige Entwicklung von strategischen Vermarktungskonzepten und deren Umsetzung
- Einschätzung hinsichtlich der technischen/wirtschaftlichen Machbarkeit spezieller Kundenanforderungen
- Erkennen und lösen von Chancen und Risiken in der Leistungsbeschreibung
- Verantwortung für den kompletten Vertriebsprozess: Akquise, Angebot, Abschluss
- Eigenständige Planung und Durchführung von Kundenpräsentationen, sowie die Durchführung von Vertragsverhandlungen mit der Freude am Vertragsabschluss
- Marktanalyse / Marktbeobachtung und Wettbewerbsanalyse sowie Entwickeln neuer Kundengewinnungsstrategien

Ihr Profil

- Erfolgreich abgeschlossene technische und/oder kaufmännische oder immobilienwirtschaftliche Ausbildung ist von Vorteil
- Berufserfahrung im Vertrieb/Kundenbetreuung von Bauprojekten im Innenausbau, bzw. mehrjährige Berufserfahrung im Verkauf von Gewerbeimmobilien, gerne auch als Immobilienmakler/-innen im Bereich der Expansion
- Solides bautechnisches Verständnis
- Erforderliche Sprachkenntnisse: Gutes Deutsch und Englisch in Wort und Schrift
- Charismatische authentische Persönlichkeit, guter Netzwerker und Beziehungsmanager
- Gutes kommunikatives Verständnis gepaart mit der Eigenschaft des guten Zuhörens
- Hohe deutschlandweite Reisebereitschaft, gerne auch Westeuropa
- Hartnäckigkeit in Bezug auf die Angebotsverfolgung bis zum erfolgreichen Vertragsabschluss (Hohe Misserfolgstoleranz) und Freude an der aktiven Kundenberatung
- Verhandlungsgeschick, Abschlusstärke und Durchsetzungsvermögen

Wenn Sie eine spannende Aufgabe in einem global agierenden Unternehmen suchen, sollten wir uns kennen lernen. Sie sind ein "Vertriebstalent" und haben Freude daran, anspruchsvolle Kunden durch Beratung zu überzeugen. Sie sind kommunikationsstark, haben Freude daran, gemeinsam mit unserem Auftraggeber nachhaltig Erfolge in einem wachsenden Markt erzielen. Namhaftes Top- Unternehmen, ansprechendes Gehalt + ein Auto zur privaten Nutzung runden das Angebot mehr als Optimal ab. Jede Bewerbung und/oder Information wird absolut diskret und vertraulich behandelt, selbstverständlich werden ebenso Ihre Sperrvermerke beachtet. Bitte senden Sie uns Ihre ausführlichen Bewerbungsunterlagen unter Angabe des möglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung unter der Kennziffer TF137.02



PERSONALPOTENTIAL
Thomas Frey
thomas.frey@personalpotential.de
Luxemburger Allee 75a
D- 45481 Mülheim an der Ruhr