



Lust auf Kundengewinnung und Realisierung-> Pioniergeist vorhanden?

Unser Auftraggeber ist ein Ladenbau-Spezialist für die Bereich Gastro und Food. Zugehörig zu einer bekannten Marke unterstützen die Mitarbeitenden die internen, sowie die externen Kunden bei der Planung und Realisierung von herausragenden Lösungen und bieten ihr entsprechendes Expertenwissen (Einrichtung, Hygiene, Küchen- und Kühltechnik) an, wenn es sich um den Ausbau von Gastroflächen mit entsprechendem Fokus auf Modularität und Convenience handelt. Zum Ausbau der Aktivitäten suchen wir im Kundenauftrag Menschen im

Vertriebsorientierten Projektmanagement (m/w/d)

Kundengewinnung und Realisierung von Flächen in einem pulsierenden Umfeld

Ihre Aufgaben

- Eigenständige Akquise, sowie Betreuung von Kunden aus dem Umfeld LEH und Gastro
- Durchführung der Bedarfsermittlung vor Projektbeginn, wie z.B. Bauaufmaß, technische Klärung und Absprache mit Kunden und Architekten
- Planung und Steuerung des Projektablaufes und der benötigten Ressourcen von Ladenbauprojekten im Umfeld GASTRO (Angebot bis hin zur Projektannahme)
- Technische und kaufmännische Gesamtprojektverantwortung in allen Phasen der Projektanbahnung und der Umsetzung
- Sicherstellung hinsichtlich der Erstellung von Terminplänen, Kosten- und Mengenberechnungen, sowie Erstellung von Ausschreibungsunterlagen / Leistungsverzeichnissen für die einzelnen Gewerke
- Auswahl, Vergabe und Steuerung von Partnerunternehmen
- Sicherstellung einer kostengünstigen und raschen Abwicklung von Gewährleistungsfällen (Nachtragsmanagement/Claimmanagement)
- Durchführen von Abnahmen der jeweiligen Gewerke und Sicherstellung von Projektabschluss und der ordnungsgerechten Dokumentation

Ihr Profil

- Eine solide bau- oder holztechnische Ausbildung ist wünschenswert (Wenn Sie die Kenntnisse und Fertigkeiten auf andere Weise erworben haben, ist uns Ihre Bewerbung genauso willkommen)
- Solide Berufserfahrung im Projektmanagement/der Bauleitung Ladenbau-Einrichtung Umfeld Gastro
- Gerne werden auch Menschen berücksichtigt, welche eine Teil- Aufgabe im Vertrieb übernehmen möchten und Erfahrungen in der aktiven Kundenbetreuung mitbringen
- Servicedenken und gerne im Kontakt während der langfristigen Kundenbeziehung (aktive Betreuung), Freude an der Neukundengewinnung (Hunting)
- Gutes kommunikatives Verständnis gepaart mit der Eigenschaft des guten Zuhörens
- Verhandlungsgeschick, Abschlussstärke und Durchsetzungsvermögen
- Gewohnt im Umgang mit Auftraggebern, Fachplanern und Partnerunternehmen sowie sonstigen Beteiligten im Projekt
- Erforderliche Sprachkenntnisse: Gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift

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

Wenn Sie eine spannende Aufgabe in einem herausragenden Unternehmen suchen, sollten wir uns kennen lernen. Sie sind ein Projektleitungs-Talent und haben Freude daran, sich auf Ihr Gegenüber einzustellen. Sie sind kommunikationsstark, besitzen Teamgeist. Im Gegenzug werden Ihnen eine lukrative Vergütung, ein schönes KFZ, großer Freiraum und außergewöhnlich gute Entwicklungsmöglichkeiten geboten. 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 TF145.01 an: