



Projekte gewinnen, bevor andere sie überhaupt sehen – Sales im Innenausbau

Große Bauvorhaben beginnen selten mit Beton – sondern mit einer guten Idee, einem starken Netzwerk und jemandem, der Chancen erkennt, bevor sie auf dem Markt landen.

Ein etabliertes, bundesweit tätiges Unternehmen mit mehreren Standorten gestaltet anspruchsvolle Innenausbauprojekte in Deutschland. Der Fokus liegt auf hochwertigen Ausbaulösungen in den Kostengruppen 300 und 400 – von Büroflächen über Retail bis hin zu Hospitality- und Objektprojekten.

Senior Sales/Business Development Innenausbau (m/w/d)

Innenausbau braucht mehr als gute Pläne – nämlich starke Kontakte.....

Das Spielfeld

- Eigenverantwortliche Akquise von Großprojekten im Innenausbau, Refurbishment und energetischer Sanierung
- Identifikation neuer Bauvorhaben im Bereich Büro, Gewerbe, Retail, Hospitality und Objekt
- Ausbau und Pflege eines aktiven Netzwerks aus Projektentwicklern, Projektsteu-
ern, Bauherren, Architekten und Real-Estate-Partnern
- Analyse von Leistungsbeschreibungen sowie frühzeitiges Erkennen von Chancen
und Risiken
- Steuerung des gesamten Vertriebsprozesses – von der ersten Idee bis zum Ver-
tragsabschluss
- Planung und Durchführung überzeugender Kundenpräsentationen

Kurz gesagt: Projekte finden, entwickeln und gewinnen.

Das ideale Profil

- Erfahrung im Vertrieb oder in der Kundenbetreuung von Bauprojekten im Innen-
ausbau
- Netzwerk im Umfeld Projektsteuerung, Projektentwicklung oder Real Estate
- Verständnis für bautechnische Zusammenhänge und Bauprozesse
- Sehr guten Deutschkenntnissen sowie idealerweise Englischkenntnissen
- Authentischem Auftreten und echter Freude am Netzwerken
- Ausgeprägtem Kommunikationsvermögen – inklusive der seltenen Fähigkeit, gut
zuzuhören
- Verhandlungssicherheit, Abschlussstärke und Durchsetzungsfähigkeit

Oder kurz: jemand, der Beziehungen aufbaut, Chancen erkennt und Deals erfolgreich zum Abschluss bringt.

Das Angebot:

Ein international agierendes, wachsendes Unternehmen mit echter Teamkultur.

Raum für Eigeninitiative, technologische Vielfalt und nachhaltigen Erfolg.

Großer Gestaltungsfreiraum, attraktive Vergütung, KFZ und exzellenten Entwicklungsmöglichkeiten

Ein Umfeld, in dem Qualität zählt – bei Materialien, Projekten und im Miteinander.

Zusammenarbeit mit engagierten Kolleginnen und Kollegen, die Gestaltung, Präzision und Humor zu schätzen wissen.

Bewerbung bitte unter Angabe von Eintrittstermin & Gehaltsvorstellung mit Kennziffer TF104.18 an:

thomas.frey@personalpotential.de



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