



Architektur braucht Details, die den Unterschied machen – Objektberatung im Außendienst!

Unser Mandant ist ein traditionsreiches, international tätiges Familienunternehmen, das seit über 100 Jahren hochwertige Beschlag- und Profilsysteme für anspruchsvolle Bau- und Innenausbauprojekte entwickelt und produziert. Dort, wo Architektur auf Funktion, Design und Präzision trifft, entstehen Lösungen, die täglich im Einsatz sind – von exklusiven Tür- und Fensterbeschlägen über hochwertige Ausstattungslösungen für den modernen Objekt-, und Innenausbau. Zu den Kunden zählen Architekturbüros, Baubeschlag-Fachhändler, Metall- und Innenausbaubetriebe sowie Planer und Verarbeiter, die Wert auf Qualität, Langlebigkeit und technische Perfektion legen. Zur Verstärkung des Vertriebsteams suchen wir Menschen für die

Objektberatung Baubeschlag (m/w/d)

Von der Planung bis zur Realisierung – das Spielfeld: Architektur & Objektbau

Die Mission

- Gewinnung und Entwicklung spannender Objektprojekte im Bereich Architektur, Innenausbau und hochwertiger Baubeschläge.
- Technische Beratung von Architekten, Planungsbüros, Fachhändlern, Metallbauern und Verarbeitern rund um hochwertige Baubeschläge; wie Tür- und Fensterbeschläge, sowie architektonische Systemlösungen.
- Betreuung bestehender Kunden und Ausbau langfristiger Partnerschaften – denn erfolgreiche Projekte beginnen mit Vertrauen.
- Akquisition neuer Kunden und Erschließung zusätzlicher Marktpotenziale in der Region.
- Bearbeitung und Nachverfolgung von Angeboten bis zum erfolgreichen Projektabschluss.
- Enge Zusammenarbeit mit Vertriebsinnendienst und Technik, damit aus anspruchsvollen Planungen perfekte Lösungen entstehen.
- Eigenständige Planung und Durchführung von Kundenpräsentationen
- Eigenverantwortliche Durchführung von Vertragsverhandlungen mit der Freude am Vertragsabschluss

Das Profil

- Erfolgreich abgeschlossene technische und/oder kaufmännische Ausbildung ist von Vorteil
- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb von technologisch erklärungsbedürftigen Investitionsgütern in der Bauindustrie/Möbelindustrie
- Solides Netzwerk zu Architektur- Und Planungsbüros
- Charismatische authentische Persönlichkeit, guter Netzwerker und Beziehungsmanager
- Gerne werden auch Menschen berücksichtigt, welche eine Aufgabe im Vertrieb übernehmen möchten
- Servicedenken und gerne im Kontakt während der langfristigen Kundenbeziehung (aktive Betreuung), sowie Freude an der Gewinnung neuer Kunden
- Gutes kommunikatives Verständnis gepaart mit der Eigenschaft des guten Zuhörens
- Verhandlungsgeschick, Abschlusstärke und Durchsetzungsvermögen
- Erforderliche Sprachkenntnisse: Gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift

PERSONALPOTENTIAL
Thomas Frey

**Personal
potential** Beratung | Seminare | Coaching®

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

Das Angebot:

Ein Umfeld, in dem Ideen ernst genommen werden und Eigeninitiative ausdrücklich erwünscht ist.

Geboten wird unter anderem:

Viel Gestaltungsspielraum gerade auch in der Kundenkommunikation
Attraktive Vergütung
Dienstwagen

Zusammenarbeit mit engagierten Teams aus Technik, Planung und Produktion
Projekte, bei denen Gestaltung, Präzision und Qualität eine große Rolle spielen
Oder anders formuliert: Ein Arbeitsplatz, an dem aus guten Gesprächen spannende Projekte entstehen.

Bewerbung bitte unter Angabe von Eintrittstermin & Gehaltsvorstellung mit Kennziffer TF139.04 an:

thomas.frey@personalpotential.de