

Die **ReSus Consult GmbH** ist eine erfolgreich operierende Personalberatung in spezialisierten Branchen als eigenständige Geschäftsfelder. Engagiert, qualifiziert, technisch orientiert sowie international vernetzt führen wir Ihre Besetzungen von Fach- und Führungskräften bis hin zur Vorstandsebene aus. Nachhaltigkeit - **sustainable success**- ist unser Markenzeichen.

Regional Sales Manager Tiefbau Wasserversorgung

ID: BW19007

Unser Kunde ist ein international agierender Hersteller von Sonder- bzw. Zubehörapplikationen im Tiefbaubereich. Seine Produkte finden Verwendung im Marktsegment der Versorgungstechnik sowie im angrenzenden Oberflächenbereich, hier Straßenbau. Die Produktvariationen sind durch intensive Kundenbindungen und deren Marktbedürfnisse entstanden. Lösungsorientierung, Kundennähe sowie Produktinnovationen stehen im Unternehmensfokus.



Einsatzort

Westdeutschland (aus dem Home-Office heraus), Raum Köln - Bonn - Düsseldorf - Essen - Dortmund - Münster - Gießen - Frankfurt - Mainz - Wiesbaden - Koblenz - Trier - Aachen - Düren

Ihre Aufgaben in dem Unternehmen sind:

- Systematische Betreuung Ihres regionalen Vertriebsgebietes
- Aufbauarbeit in der regionalen Betreuung von Versorgungskunden
- Stärkung und Positionierung dieser neueren Vertriebsmarke auf dem deutschen Tiefbau- und Versorgungsmarkt
- Weiterentwicklung des Verkaufsgebietes durch Akquise von Neukunden
- Betreuung von Fachhandel, Versorgungsunternehmen, Bauunternehmen, Investoren und Fachplanern
- Marktrecherche und Ermittlung von Marktpotentialen
- Angebotserstellung, Projektverfolgung und Auftragsmanagement
- Zusammenarbeit mit dem technischen Support des Herstellers
- Organisation und Durchführung von Schulungs- und Vortragsveranstaltungen

Ihr Qualifikationsprofil:

- Technische oder kaufmännische Ausbildung bzw. Studium des Bauingenieurwesens oder vergleichbarer Qualifikation
- Berufserfahrung im Baugewerbe – idealerweise im Tiefbau mit Erfahrung und aktiven Netzwerkkontakten in der Versorgungswirtschaft (Stadtwerke, Handel)
- Reisebereitschaft im regionalen Umfeld
- Verkaufsstarke Persönlichkeit mit ausgeprägter Beratungs- und Kundenorientierung
- Eigeninitiative, Selbstorganisation, Zielstrebigkeit, Loyalität
- Souveränes Auftreten, Teamplayer
- Sicherer Umgang mit Office und CRM / ERP Tools

Das Unternehmen bietet:

- Abwechslungsreiche Aufgaben in einem dynamischen, europäischem und familiengeführten Unternehmen
- Leistungsgerechte Vergütung mit attraktivem Vergütungspaket
- Firmenfahrzeug zur privaten Nutzung
- Individuelle technische und persönliche Weiterbildungen
- Weiterentwicklung zur Vertriebsleitung in 1-2 Jahren möglich
- Freundliche Arbeits- und Teamatmosphäre

Diese Unterlagen benötigen wir von Ihnen:

- Anschreiben mit Gehaltsvorstellung und Verfügbarkeit
- Lebenslauf (Word oder pdf, nicht als Bild eingescannt)
- Zeugnisse (pdf)
- Ausbildungsnachweise (pdf)

Senden Sie uns bitte diese Unterlagen unter bewerbung@resus-consult.de mit Verweis auf die Stellen ID zu und Sie erhalten neben unseren Datenschutzbestimmungen auch verbindlich und zeitnah Rückmeldung.

Haben wir Ihr Interesse wecken können?

Bei Rückfragen steht Ihnen unser Consultant jederzeit gerne zur Verfügung. Ihr Ansprechpartner für das **Geschäftsfeld Bauwesen** in unserem Hause ist

ReSus Consult GmbH Personalberatung

Herr Dipl.-Ing.
Ralf Schnitzler
Mülheimer Straße 27
53840 Troisdorf

+49.2241.240922-50
www.resus-consult.de



Wir möchten Sie darauf hinweisen, dass wir konform des Datenschutzes nach DSGVO sowie des Gleichbehandlungsgesetzes nach AGG agieren. Zur verbesserten Lesbarkeit haben wir hier nur eine Geschlechtsform verwendet. Es sind natürlich alle Geschlechtsformen ganz neutral angesprochen. Alter, Herkunft usw. sind keine Entscheidungsmerkmale. Die persönlichen und fachlichen Voraussetzungen sind maßgebend, diese entnehmen Sie bitte dieser Stellenbeschreibung. Weitere Informationen erhalten Sie direkt auf www.resus-consult.de.