

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.

Sales Manager/Gebietsleiter Tiefbau Versorgung (m/w/d)

ID: BW20005

Unser Kunde ist ein global agierender Hersteller der Armaturentechnik in der Gas-, Wasser- und Industrierversorgung. Mit nationalen sowie internationalen Produktionsstätten und einer Vielzahl von Vertriebsstellen finden seine Produkte Verwendung in der klassischen Wasserversorgung des Tiefbaus. Das Unternehmen zeichnet sich durch eine traditionsreiche Marktpräsenz mit bester Reputation und stetig wachsendem Unternehmenserfolg aus.



Einsatzort: Baden-Württemberg (aus dem Home-Office heraus)

in den bekannten geografischen Räumen von Freiburg, Karlsruhe, Pforzheim, Stuttgart, Freudenstadt, Tübingen, Sindelfingen, Villingen-Schwenningen, Heilbronn, Herrenberg, Rastatt u.a.

Ihre Aufgaben in dem Unternehmen sind:

- Systematische Betreuung Ihres regionalen Vertriebsgebietes
- Erarbeitung kundenspezifischer Lösungen und Projektumsetzung
- Weiterentwicklung des Verkaufsgebietes durch Akquise von Neukunden
- Betreuung von Investoren, Planern, Bauunternehmen und Fachhandel
- Budgetplanung Ihres regionalen Vertriebsgebietes
- Konsequente Marktrecherche und Ermittlung von Marktpotentialen
- Zusammenarbeit mit Innen-/Außendienst- sowie Key Account Kollegen
- Stärkung und Positionierung der Vertriebsmarke
- 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 in der Versorgungswirtschaft bzw. Rohrleitungsbau, Anlagentechnik
- Reisebereitschaft im regionalen Umfeld
- Verkaufstarke Persönlichkeit mit ausgeprägter Beratungs- und Kundenorientierung
- Zielstrebigkeit, Eigeninitiative, Loyalität
- Souveränes Auftreten, Teamplayer
- Sicherer Umgang mit Office, CRM und ERP Tools

Das Unternehmen bietet:

- Abwechslungsreiche Aufgaben in einem dynamischen und branchenführenden Unternehmen
- Attraktive leistungsgerechte Vergütung
- Neutraler PKW zur privaten Nutzung und Home-Office-Ausstattung
- Individuelle technische und persönliche Weiterbildungen
- 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 aus obestehender Stellenbeschreibung. Weitere Informationen erhalten Sie direkt auf www.resus-consult.de.