

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 Kabelschutz Energie Telekommunikation (m/w/d)

ID: BW20018

Unser Kunde ist ein europaweit agierendes und spezialisiertes Handelsunternehmen. Mit einer Vielzahl von Produkten im Bereich der Energie- und Telekommunikationsnetze finden seine Produkte Verwendung im klassischen Baubereich (Tiefbau – Kabelschutz – Breitband – Glasfaser). Langjähriges Kunden- und Beratungs-Knowhow, innovative Produktvariationen sowie eine ausgeprägte Kundenorientierung sind Grundlage für den expansiven Unternehmenserfolg.



Einsatzort

Hessen / Baden-Württemberg (aus dem Home-Office heraus)

Ihre Aufgaben in dem Unternehmen sind:

- Systematische Betreuung Ihres Vertriebsgebietes
- Erarbeitung kundenspezifischer Lösungen und Projektumsetzung
- Weiterentwicklung des Verkaufsgebietes durch Akquise von Neukunden
- Betreuung von Ingenieurbüros, Investoren, Netzbetreibern, Energieversorgern und Bauunternehmen
- Budgetplanung Ihres regionalen Vertriebsgebietes
- Konsequente Marktrecherche und Ermittlung von Marktpotentialen
- Zusammenarbeit mit Innendienstkollegen im kaufmännischen und technischen Bereich
- Stärkung und Positionierung der expandierenden Handelsmarke

Ihr Qualifikationsprofil:

- Technische oder kaufmännische Ausbildung bzw. vergleichbare Qualifikationen
- Berufserfahrung im Baugewerbe – idealerweise im Energie- oder Telekommunikationsnetzbereich
- Erfahrungen in der Elektronik / IT-Branche bzw. Microducts/Kabelschutz oder Glasfaser-/Breitbandausbau wünschenswert
- Handelserfahrung vorteilhaft
- Reisebereitschaft im regionalen Umfeld
- Verkaufsstarke Persönlichkeit mit ausgeprägter Beratungs- und Kundenorientierung
- Zielstrebigkeit, Eigeninitiative, Loyalität
- Souveränes Auftreten, Teamplayer
- Sicherer Umgang mit CRM und ERP Tools

Das Unternehmen bietet:

- Abwechslungsreiche Aufgaben in einem innovativen und branchenführenden Fachhandelunternehmen
- Überaus freundliche Arbeits- und Teamatmosphäre
- Attraktive leistungsgerechte Vergütung
- Neutraler PKW zur privaten Nutzung
- Individuelle Weiterbildungsmöglichkeiten

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



Werden Sie Follower in unseren stets aktuellen **Social Media Channels** und verpassen Sie keine Stellenvakanz mehr.



Disclaimer: Zur verbesserten Lesbarkeit haben wir hier nur eine Geschlechtsform verwendet. Da wir konform mit AGG und Gleichberechtigungsgesetz handeln, sind natürlich alle Geschlechtsformen ganz neutral angesprochen - Alter, Herkunft usw. sind keine Entscheidungsmerkmale.