

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.

Gebietsleiter Sales Glasfasertechnik Tiefbau (m/w/d)

ID: BW21058

Unser Kunde ist ein Unternehmen mit Spezialisierung auf Entwicklung und Produktion von Komponenten der passiven Telekommunikationstechnik, welche Anwendung vom Breitbandausbau bis hin zu Hausanschlüssen finden (FTTx). Modernste Technik, stetige Entwicklung und Innovationen von Glasfaserlösungen garantieren das stetige Wachstum des Unternehmens. Reaktionsschnelligkeit sowie Loyalität, Ehrlichkeit und die Mitgestaltung der Mitarbeiter zeichnen das Unternehmen mit Start-Up Mentalität aus.



Einsatzort

bundesweit aus dem jeweiligen Home-Office heraus (alle Bundesländer möglich)

Ihre Aufgaben in dem Unternehmen sind:

- Systematische Betreuung und Umsatzverantwortung im regionalen bzw. angrenzenden überregionalen Vertriebsgebiet
- Stärkung und Positionierung der Vertriebsmarke und der Marktposition
- Weiterentwicklung des Verkaufsgebietes durch regelmäßige Neukundenakquise
- Betreuung von Investoren, Netzbetreiber, Stadtwerken, Energieversorger, Zweckverbänden, Planern, Bau- und Installationsunternehmen sowie Telekommunikationsunternehmen
- Marktrecherche und Ermittlung von Marktpotentialen
- Vertriebliche Projektbetreuung – Ausschreibungen und Auftragsvergabe
- Organisation und Durchführung von Schulungen sowie Unternehmens- und Produktpräsentationen

Ihr Qualifikationsprofil:

- Technische oder kaufmännische Ausbildung oder vergleichbare Qualifikation mit Schwerpunkt auf Vertriebskenntnissen im B2B Außendienst
- Berufserfahrung im Infrastruktursektor – idealerweise passive Telekommunikationstechnik Central Office bis ins Haus (FTTX)
- Hohe Reisebereitschaft im überregionalen Umfeld (teilw. mehrtägig)
- Verkaufstarke Persönlichkeit mit ausgeprägter Kundenorientierung
- Souveränes Auftreten, strukturierte Arbeitsweise
- Eigeninitiative, Selbstständigkeit, Loyalität
- Absolute Team- und Zielorientierung
- Sicherer Umgang mit Office Anwendungen sowie CRM
- Deutschkenntnisse auf muttersprachlichem Niveau

Das Unternehmen bietet:

- Abwechslungsreiche Aufgaben in einem dynamischen, innovativen und flexiblen Unternehmen mit Möglichkeiten zur aktiven Mitgestaltung
- Attraktive und leistungsgerechte Vergütung (inkl. außergewöhnlicher Sozialleistungen)
- Neutraler PKW zur privaten Nutzung und Home-Office-Ausstattung
- Individuelle technische und persönliche Weiterbildungen
- Überaus freundliches und kollegiales Betriebsklima, Start-up Charakter

Diese Unterlagen benötigen wir von Ihnen:

- Anschreiben mit Gehaltsvorstellung und Verfügbarkeit (gern auch via Mail)
- 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 eine verbindliche und zeitnahe Rückmeldung.

Haben wir Ihr Interesse wecken können?

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

ReSus Consult GmbH Personalberatung

Herr Dipl.-Ing.
Ralf Schnitzler
Raiffeisenstr. 5a
53797 Lohmar

+49.2241.240922.55
www.resus-consult.de



Werden Sie Follower in unseren stetig aktuellen **Social Media Channels** und verpassen Sie keine Stellenvakanz



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.