

Die ReSus Consult GmbH ist die im Bauwesen erfolgreich operierende Personalberatung. Wir führen Besetzungen von Fach- und Führungskräften in den Geschäftsfeldern **BAU** und **SHK Gebäudetechnik** bis hin zur Vorstandsebene aus. Executive Search mit unserem Fokus auf **Nachhaltigkeit - sustainable success** – ist unser Markenzeichen. Und dies stets in unseren aktiven und bekannten Netzwerken höchst **vertraulich | professionell | kompetent | menschlich | verbindlich**.

Vertriebsingenieur Glasfaser- / Breitbandausbau (m/w/d) ID: BW24017

Unser Kunde ist ein global agierendes und marktführendes Unternehmen im Bereich der Telekommunikationstechnik (TK) in den Segmenten TK-Infrastruktur sowie -Überspannungsschutz. Mit modernen und vielzähligen europäischen Produktionsstätten finden die Produkte Verwendung in der Bauwirtschaft, im Tiefbau mit deren Breitbandausbau und Montagebau (FTTX) von Glasfasernetzen. Langjährige Marktpräsenz, herausragende technische und qualitative Reputation, kundengerechte Lösungen sowie stetige Produktinnovationen mit ganz kurzen Entscheidungswegen und gelebter Kundennähe repräsentieren den erfolgreichen Unternehmensgeist.



Einsatzort

Süd- oder Ostdeutschland (jeweils aus dem Home-Office heraus)

Ihre Aufgaben in dem Unternehmen sind:

- Systematische Betreuung im überregionalen Vertriebsgebiet entweder **SÜD** (Bayern, Baden-Württemberg, Rheinland-Pfalz/Saarland) oder **OST** (Brandenburg, Mecklenburg-Vorpommern, Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen)
- Betreuung von Investoren, Netzbetreibern, Stadtwerken, Energieversorgern, Zweckverbänden, Planern, Bau- und Installationsunternehmen sowie Telekommunikationsunternehmen diverser bekannter Fachverbände
- Vertriebliche Projektbetreuung im Bereich des Infrastrukturbaus / passive TK - Technik / Breitbandausbau / Glasfasertechnik wie z.B. MDF, NVT, ODF
- Stärkung und Positionierung der Vertriebsmarke und der Marktposition
- Weiterentwicklung des Verkaufsgebietes durch regelmäßige Neukundenakquise sowie stetige Marktrecherche und Ermittlung von weiteren Marktpotentialen
- Enge Zusammenarbeit mit internen vertrieblischen wie technischen Abteilungen zur Aufrechterhaltung der Kundenzufriedenheit
- Organisation und Durchführung von Schulungen sowie Unternehmens- und Produktpräsentationen

Ihr Qualifikationsprofil:

- Studium Bau- oder Elektroingenieurwesen oder vergleichbare technische oder kaufmännische Qualifikation (Techniker/ Meister) mit Schwerpunkt technischer Vertrieb
- Mindestens 5 Jahre Vertriebserfahrung in einem industriellen, verarbeitenden Vertriebsumfeld, vorzugsweise in den Bereichen Energie / Strom / Telekommunikation
- Hohe Reisebereitschaft auch im überregionalen Umfeld
- Verkaufsstarke Persönlichkeit mit ausgeprägter Kundenorientierung
- Zielstrebigkeit, Eigeninitiative, Loyalität
- Ausgezeichnete Kommunikationsstärke, Souveränes Auftreten, Teamplayer
- Sicherer Umgang mit Office Anwendungen und ERP Systemen
- Sehr gute Deutschkenntnisse (fließend in Wort und Schrift)
- Gute Englischkenntnisse (konversationssicher intern)

Das Unternehmen bietet:

- Abwechslungsreiche Aufgaben in einem dynamischen, innovativen und flexiblen Familienunternehmen mit zukünftig weiteren Perspektivmöglichkeiten
- Sehr attraktive und leistungsgerechte Vergütung, 30 Tage Urlaub
- Neutraler PKW zur privaten Nutzung und Home-Office-Ausstattung
- Individuelle technische und persönliche Weiterbildungen
- Überaus freundliche Arbeits- und Teamatmosphäre

Diese Unterlagen benötigen wir von Ihnen digital auf Deutsch / Englisch:

- Aussagekräftiger Lebenslauf in deutscher Sprache (Word oder pdf, nicht als Bild eingescannt)
- Angaben zu Gehaltsvorstellung, Mobilität und Verfügbarkeit (gern auch via Mail)
- Arbeitszeugnisse und ggfs. Zwischenzeugnis (pdf)
- Ausbildungs- und / oder Qualifikationsnachweise (pdf)

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

Haben wir Ihr Interesse wecken können?

Bei Rückfragen steht Ihnen Herr Schnitzler für das **Geschäftsfeld Bau (Tiefbau | Hochbau | Ingenieurbau | Infrastrukturbau)** gern jederzeit zur Verfügung.

ReSus Consult GmbH Personalberatung | Executive Search Bauwesen

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

+49.2241.240922.55
[Über mich - Vita Experte Bau](#) | www.resus-consult.de



Werden Sie **Follower** in unseren stetig aktuellen **Social Media Channels** und verpassen Sie keine Stellenvakanzen von ReSus mehr.

