

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 menschlich | verbindlich | kompetent | nachhaltig | vertraulich.

Technischer Außendienst Sanitär (m/w/d) Designprodukte

ID: SHK25037

Unser Mandant ist ein international führender Markenanbieter für architekturgerechte Systemlösungen in den Bereichen Sanitär, Barrierefreiheit und Türbeschläge. Die designorientierten und funktionalen Produkte werden weltweit in öffentlichen, gewerblichen und privaten Bauvorhaben eingesetzt – vom Hotelbad bis zum barrierefreien Objekt. Für das weitere Wachstum im Bereich Projektvertrieb suchen wir einen erfahrenen technischen Berater im Außendienst, der mit Empathie, Beratungskompetenz und Gestaltungssinn die Kundenzielgruppen nachhaltig betreut.

Einsatzort

Bremen / Osnabrück - Oldenburg
(aus dem Home-Office heraus)



MEHR INFOS UNTER: WWW.RESUS-CONSULT.DE/SHK25037

Ihre Aufgaben in dem Unternehmen sind:

- Technische und kaufmännische Beratung von Architekten, Planern, Fachhandwerk und Großhandel im Rahmen regionaler Bauprojekte
- Eigenverantwortliche Akquise und kontinuierliche Objektverfolgung im privaten und öffentlichen Bereich
- Unterstützung bei barrierefreien Lösungen, normkonformer Planung und architektonisch abgestimmten Designsystemen
- Platzierung der Produkte in Ausschreibungen und Leistungsverzeichnissen inklusive technischer Dokumentation
- Durchführung von Produktschulungen, Fachveranstaltungen und Präsentationen bei Kunden und Partnern
- Enge Abstimmung mit Innendienst, Marketing und Key-Account-Management zur Umsetzung definierter Vertriebsziele

Ihr Qualifikationsprofil:

- Technische oder kaufmännische Ausbildung oder vergleichbare Qualifikation mit Schwerpunkt auf Vertriebs- und Einkaufskennnisse im SHK-Umfeld
- Hohe Affinität und Knowhow für das Sortiment Heizung / Kälte
- Berufserfahrung im 3- oder 2-stufigen Vertriebsweg sind wünschenswert
- Reisebereitschaft im überregionalen Umfeld
- Vertriebsorientierte Persönlichkeit mit Eigeninitiative, Abschlussstärke und Kundenfokus
- Sicheres und souveränes Auftreten, teamorientierte Arbeitsweise
- Routinierter Umgang mit Office- und CRM-Systemen
- Sehr gute Deutschkenntnisse, Englisch von Vorteil

Das Unternehmen bietet:

- Abwechslungsreiche Vertriebsaufgabe bei einem Premiumanbieter mit hoher Designkompetenz
- Leistungsgerechte Vergütung, neutraler Firmenwagen zur privaten Nutzung
- Moderne Ausstattung im Homeoffice, digitale Tools & Vertriebsunterstützung
- Kontinuierliche fachliche und persönliche Weiterbildung
- Angenehme Arbeitsatmosphäre und wertschätzende Unternehmenskultur

Diese Unterlagen benötigen wir von Ihnen digital auf Deutsch:

- Aussagekräftiger deutscher Lebenslauf (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 Dohrmann für das **Geschäftsfeld SHK Gebäudetechnik (Sanitär | Heizung | Klima | Lüftung | TGA | Installation)** gern jederzeit zur Verfügung

ReSus Consult GmbH
Personalberatung | Executive Search Bauwesen

Consultant
Andreas Dohrmann
Weierstraße 14-16
53721 Siegburg

+49.2241.240922.56
[Über mich - Vita Experte SHK | www.resus-consult.de](#)



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

