

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.



Vertriebsleiter Holzmodulbau (m/w/d)

ID: BW26007

Unser Kunde ist ein dynamisch wachsendes Unternehmen, das sich auf nachhaltige, modulare Gebäude in Holzbauweise spezialisiert hat. Mit einem intelligenten Baukastensystem entstehen flexible und ökologisch überzeugende Bildungsräume, die kurzfristig realisiert und präzise auf pädagogische wie funktionale Anforderungen abgestimmt werden können. Die Projekte überzeugen durch eine skalierbare Bauweise, die sowohl dauerhafte als auch interimistische Lösungen ermöglicht – schnell verfügbar, hochwertig ausgeführt und wirtschaftlich planbar. Nachhaltigkeit, Qualität und Anpassungsfähigkeit stehen dabei stets im Vordergrund.

Einsatzort

Raum Darmstadt (hybrid)



Ihre Aufgaben in dem Unternehmen sind:

- Vertriebsleitung und disziplinarische Verantwortung der Vertriebsmannschaft
- Fachliche Betreuung und Beratung öffentlicher und privater Bildungsträger sowie kommunaler Entscheider in allen Fragen modularer Holzbau-Systemlösungen
- Akquisition neuer Kunden und Ausbau bestehender Geschäftsbeziehungen im fokussierten Bereich Bildungsbau – qualitativ sehr hochwertig und nachhaltig
- Technische und vertriebliche Betreuung von Projekten – von der Bedarfsermittlung über die Angebotsphase bis zum Vertragsabschluss und auch Bauabnahme
- Entwicklung und Präsentation maßgeschneiderter Holzmodul-Konzepte unter Berücksichtigung pädagogischer, technischer und ökonomischer Anforderungen
- Markt- und Wettbewerbsbeobachtung mit Ableitung von vertrieblichen Chancen
- Teilnahme an Messen, Kongressen und Kundenveranstaltungen zur Positionierung des Unternehmens als Experten für nachhaltige Bildungsbauten
- Enge Abstimmung mit internen Projektteams und Kollegen zur Sicherstellung einer hohen Angebots- und Ausführungsqualität

Ihr Qualifikationsprofil:

- Abgeschlossenes technisches Studium (Bauingenieur, Architektur oder Holzbau) oder abgeschlossene Ausbildung mit vergleichbaren Qualifikationen
- Führungserfahrung von dezentralen Vertriebsteams und Start-Up Mentalität
- Erfahrung im Vertrieb von Bau- oder Systembauprodukten
- Vertriebsexpertise im öffentlichen + privaten Bildungsbereich von Vorteil
- Hohes technisches Verständnis für modulare Bauweisen und relevante Bau- bzw. Genehmigungsprozesse, Holzbaukenntnisse von Vorteil
- Sicheres Auftreten, Kommunikationsstärke und Freude am kontaktintensiven Vertrieb
- Ausgeprägte Kunden- und Abschlussorientierung sowie Verhandlungsstärke
- Selbstständige, strukturierte Arbeitsweise und hohe Reisebereitschaft
- Deutschkenntnisse auf muttersprachlichem Niveau wird vorausgesetzt
- Gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Das Unternehmen bietet:

- Interessantes und abwechslungsreiche Aufgabenspektrum in einem zukunftsorientierten Unternehmen im nachhaltigen Bildungsbau
- Attraktive und leistungsgerechte Vergütung mit vielen Zusatzleistungen von betrieblicher Altersvorsorge bis Fitnessstudio-Mitgliedschaft
- Moderne Unternehmenskultur mit flachen Hierarchien, direkter Kommunikation und hoher Eigenverantwortung (Start-Up-Mentalität)
- Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten, Perspektive Geschäftsführung
- Kollegiale und familiäre Team- und Arbeitsatmosphäre

Diese Unterlagen benötigen wir von Ihnen digital auf Deutsch:

- 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
Weierstraße 14-16
53721 Siegburg

+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 Stellenvakanz von ReSus mehr.

