

Die ReSus Consult GmbH ist die auf das Bauwesen spezialisierte Boutique-Personalberatung. Wir führen Besetzungen von Fach- und Führungskräften in den Geschäftsfeldern **BAU, SHK|TGA** und **Maschinenbau** bis hin zur Vorstandsebene aus. **Executive Search** mit unserem Fokus auf **Nachhaltigkeit - sustainable success** – ist das erfolgreiche **Markenzeichen**. Und dies stets in unseren aktiven und bekannten Netzwerken höchst **menschlich | verbindlich | kompetent | nachhaltig | vertraulich**.

Export Sales Manager Tiefbau (m/w/d)

Schwerpunkt UK, Irland, Skandinavien

ID: BW26016

Unser Kunde ist ein mittelständisches und renommiertes Familienunternehmen für Rohrsysteme im Baubereich. Der im Tiefbau anerkannte Produzent von Systemlösungen aus Kunststoffen hat seine Unternehmensbereiche immer stetig und zukunftsorientiert ausgebaut. Das Unternehmen ist bereits langjährig in dem Fokusmarkt der Entwässerungssysteme tätig und die Produktpalette wird immer wieder durch neue Anwendungsbereiche ergänzt. Bodenständig, weitsichtig, nachhaltig und innovationsfreudig zeichnen die überaus angesehene und erfolgreich agierende Unternehmensgruppe in der Bauwirtschaft aus.



Einsatzort

Hybrid-Work-Modell aus NRW oder Niedersachsen (internationale Reisetätigkeit)

Ihre Aufgaben in dem Unternehmen sind:

- Verantwortung für den internationalen Vertrieb von Tiefbauprodukten in den vorrangigen Schwerpunktländern UK, Irland, Skandinavien
- Nachhaltige Betreuung, Beratung und Entwicklung internationaler Kunden
- Strategischer Auf- und Ausbau von Händler- und Distributionsnetzwerken
- Aktive Neukundenakquise im (mehrstufigen) internationalen Vertriebssystem
- Angrenzende Betreuung in Europa sowie EMEA Länder im Bedarfsfall
- Durchführung technischer Produktpräsentationen und Schulungen vor Ort
- Unterstützung internationaler Vertriebspartner bei Kundenveranstaltungen
- Identifikation neuer Markt- und Absatzpotenziale durch Marktbeobachtung
- Begleitung und Unterstützung von Ausschreibungen sowie Infrastrukturprojekten
- Stärkung und Weiterentwicklung langfristiger Kundenbeziehungen international
- Enge Zusammenarbeit mit internen Fachabteilungen und Vertriebseinheiten

Ihr Qualifikationsprofil:

- Erfolgreich abgeschlossene technische oder kaufmännische Ausbildung, idealerweise ergänzt durch ein Studium im Bauingenieurwesen oder vergleichbare Qualifikation
- Mehrjährige Berufserfahrung im internationalen Vertrieb technischer Produkte in den oben genannten Zielregionen England, Irland, Skandinavische Länder
- Idealerweise Erfahrung im Bereich Tiefbau, Baustoffe, Entwässerungssysteme, Regenwassermanagement oder Infrastrukturprojekte im B2B Bereich
- Technisches Verständnis sowie sicheres Auftreten im beratenden Vertrieb
- Hohe Kommunikationsstärke, Verhandlungsgeschick, interkulturelle Kompetenz
- Strukturierte, eigenverantwortliche und lösungsorientierte Arbeitsweise
- Internationale hohe Reisebereitschaft vorwiegend in Europa
- Sicherer Umgang mit den gängigen Office- und CRM-Systemen
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Das Unternehmen bietet:

- Anspruchsvolle und abwechslungsreiche Tätigkeit in einem international erfolgreichen Familienunternehmen im klassischen Mittelstand
- Langfristige und verantwortungsvolle Perspektive in einem wirtschaftlich stabilen und nachhaltig wachsenden Unternehmensumfeld Infrastruktursysteme
- Leistungsgerechte Vergütung inklusive erfolgsorientierter Komponenten
- Firmenwagen zur freien privaten Nutzung sowie Home-Office Ausstattung
- Moderne Arbeitsmittel, Job Rad und weitere attraktive Sozialleistungen
- Individuelle fachliche und persönliche Weiterentwicklungsmöglichkeiten
- Freundliche und überaus familiäre Arbeits- und Teamatmosphäre

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 des Bewerbermanagements bewerbung@resus-consult.de mit Verweis auf die Stellen ID zu oder nutzen Sie direkt den Link in unserem Bewerbermanagementportal als [Direktbewerbung](#) mit einem Klick.

Haben wir Ihr Interesse wecken können?

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

ReSus Consult GmbH
Personalberatung | Executive Search Bauwesen



Dipl.-Ing.
Ralf Schnitzler
Weierstraße 14-16
53721 Siegburg



+49.2241.9227840 | www.resus-consult.de

