

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**.

Key Account Manager Tiefbau (m/w/d)

Kunststoffrohrsysteme

ID: BW26021

Unser Kunde ist ein renommiertes Produktionsunternehmen im Bereich von Rohrleitungssystemen aus Kunststoff. Der insbesondere im Tief- und Sonderbau angesiedelte Hersteller von Produkten in der Entwässerungstechnik gehört zu den führenden Anbietern seines Metiers. Als Spezialist im Regenwasserbereich mit einer ansprechenden Produktpalette ist das Familienunternehmen auf Expansionskurs. Steigende Kundenzufriedenheit durch einen individuellen Kundenservice sowie eine herausragende Verfügbarkeit und einer Vielzahl von Sonderapplikationen sind der Garant für die zukünftigen Wachstumsambitionen.



MEHR INFOS UNTER: WWW.RESUS-CONSULT.DE/BW26021

Einsatzort

Niedersachsen, Sachsen-Anhalt oder Thüringen
(aus dem Home-Office heraus in einem Hybrid-Work-Modell)

Ihre Aufgaben in dem Unternehmen sind:

- Vertrieb von Kunststoffrohrsystemen Tiefbau im überregionalen Vertriebsgebiet als Key Account Manager im Bestandskundenmanagement sowie Objektgeschäft
- Weiterentwicklung im aktiven Vertrieb durch Betreuung des Kundenstamms sowie Akquise von Neukunden auf technischer sowie kaufmännischer Basis
- Technische und kaufmännische Beratung von Bauämtern, Kommunen und Fachplanern (Ingenieurbüros) sowie Baustoffhändlern und Bauunternehmen
- Unterstützung bei der Planung und Begleitung von Baumaßnahmen im Tiefbau
- Stetige Marktbeobachtung und Impulse für neu- und Sonderapplikationen
- Durchführung von Schulungen sowie Unternehmens- und Produktpräsentationen
- Aktive Zusammenarbeit mit Ihren Innen- und Außendienstkollegen im Vertrieb, Produktmanagement, Anwendungstechnik, Qualitätsmanagement usw.
- Teilnahme an Messe- und Kundenveranstaltungen, ggfs. auch überregional

Ihr Qualifikationsprofil:

- Abgeschlossene technische oder kaufmännische Ausbildung, Studium des Bauingenieurwesens, Techniker oder vergleichbare Qualifikationen
- Mehrjährige Berufserfahrung im Bereich des Tiefbaus, idealerweise im Bereich Rohrleitungssysteme, Kanalbau, Verkehrswegebau oder Entwässerungen
- Vertriebserfahrung (technische Affinität) sowie Außendiensttätigkeit wünschenswert
- Hohe Reisebereitschaft im überregionalen Umfeld (aus dem Home-Office heraus)
- Ausgeprägte Kundenorientierung und unternehmerisches Denken und Handeln
- Bodenständigkeit, Zuverlässigkeit, Eigeninitiative + strukturierte Arbeitsweise
- Sicherer Umgang mit Office Tools, ERP Erfahrung wünschenswert
- Deutschkenntnisse auf muttersprachlichem Niveau

Das Unternehmen bietet:

- Abwechslungsreiches und anspruchsvolles Aufgabenspektrum mit flachen Führungsstrukturen und überaus kurzen Entscheidungswegen
- Leistungsgerechte Vergütung und unbefristeter Arbeitsvertrag
- Firmenwagen zur freien privaten Nutzung sowie Sozialleistungen
- Moderne Arbeitsmittel und komplette Home-Office Ausstattung
- Individuelle technische und persönliche Weiterbildungen werden gefördert
- Freundliche und 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)** gern 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

