

Stellenangebot

BAU

Business Development Manager Geokunststoffe (m/w/d)

DEUTSCHLANDWEIT | GEHALTSPAKET BIS 100 T€ + PROVISION OHNE DECKEL + FIRMEN-PKW

STELLEN-ID BW26046	**EINSATZGEBIET** Deutschlandweit	**ARBEITSORT** Aus dem Home-Office	**GESCHÄFTSFELD** Bau | Tiefbau | Infrastrukturbau
MANDANT Geokunststoffhersteller	**SCHWERPUNKT** Bewehrung und Drainage	**VERTRAGSFORM** Vollzeit, unbefristet	**ANSPRECHPARTNER** Ralf Schnitzler

UNSER MANDANT

Unser Mandant ist ein europäischer Hersteller von Geokunststoffen für Bewehrung und Drainage. Die Produkte kommen im Infrastrukturbau, im Verkehrswegebau, in der Deponie- und Umwelttechnik sowie im Wasserbau zum Einsatz. Der deutsche Markt wird planmäßig erschlossen. Diese Position ist die erste Besetzung im Land und damit die Schlüsselrolle des Markteintritts, mit kurzer Berichtslinie und großartigen Perspektiven für eine spätere Leitungsfunktion der Aktivitäten.



IHRE AUFGABEN

- Aufbau des deutschen Marktes für Geokunststoffe, als erste eigene Position für den deutschen Markt
- Mitberücksichtigung des D-A-CH Marktes sowie der angrenzenden Benelux-Staaten
- Direkter Projektvertrieb bei Bauunternehmen, Planungsbüros, Bauherren und öffentlichen Auftraggebern
- Technische Beratung in Planung und Ausschreibung über Nachweise, Bemessung und Einbauvorteile
- Erstellung eines Entwicklungsplans über fünf Jahre mit Regionen, Segmenten und Zielprojekten
- Priorisierung und Steuerung des Zulassungspfads, beispielsweise IVG, BAM und Bahn
- Rechtzeitige Einbindung des Fachhandels Tiefbau nach den ersten Referenzprojekten
- Stufenweiser Aufbau der Vertriebsorganisation nach erreichten Projekterfolgen
- Marktbeobachtung, Aufbau und Sichtbarkeit bei Planern über Vorträge und Messen

IHR PROFIL

- Studium des Bauingenieurwesens mit Schwerpunkt Geotechnik oder Tiefbau, alternativ auch Technikerabschluss oder vergleichbare technische oder kaufmännische Qualifikationen
- Mehrjährige Erfahrung im technischen Vertrieb von Geokunststoffen, Geotextilien oder Tiefbauprodukten
- Kenntnis des deutschen Marktes bei Bauunternehmen, Ingenieurbüros und Bauherren
- Erfahrung im Projektgeschäft mit langen Entscheidungszyklen, von der Vorplanung bis zur Vergabe
- Vertrautheit mit Regelwerk und Zulassungen, etwa BAM und TL Geok E-StB vorteilhaft
- Freude am Aufbau aus dem Stand und Bereitschaft, die ersten Jahre selbst im Markt zu arbeiten
- Hohe Reisebereitschaft, Deutsch auf Muttersprachniveau, konversationssicheres Englisch

STELLENANGEBOT

BAU

DAS UNTERNEHMEN BIETET

- Aufbauposition mit Gestaltungsspielraum bei Strategie, Zielsegmenten und Organisationsaufbau
- Attraktives Vergütungspaket mit einem offenen Provisionsmodell als variabler Anteil
- Neutraler Firmenwagen zur privaten Nutzung, Home-Office als Basis
- Rückhalt durch Geschäftsführung, Vertriebsleitung, Technik und deutschsprachiges Backoffice
- Perspektive, eine eigene Mannschaft und regionale Vertriebsstruktur aufzubauen

IHRE BEWERBUNG

Kein aufwendiges Anschreiben, keine Zeugnisse im ersten Schritt.
Ein kurzer Lebenslauf oder ein paar Zeilen zu Ihnen genügen zunächst.

Später benötigen wir dann noch einen aussagekräftigen Lebenslauf, Arbeitszeugnisse sowie Ausbildungs- und Qualifikationsnachweise.

DIREKTBEWERBUNG

Jetzt bewerben

Mit einem Klick sind Sie direkt in unserem Bewerbermanagementportal

Alternativ senden Sie uns Ihre Unterlagen unter Angabe der Stellen-ID bitte an bewerbung@resus-consult.de.

IHR KONTAKT

Ihr direkter Ansprechpartner bei der ReSus | Geschäftsfeld Bau
Tiefbau | Hochbau | Ingenieurbau | Infrastrukturbau | Baumaschinen



Ralf Schnitzler
Managing Director I Executive Consultant
+49 2241-9227840
schnitzler@resus-consult.de
www.resus-consult.de

WHATSAPP-CODE

Scannen und kurz schreiben, genügt für einen Erstkontakt

ÜBER RESUS CONSULT, PERSONALBERATUNG BAUWESEN

Die ReSus Consult GmbH ist die auf das Bauwesen spezialisierte Personalberatungs-Boutique. Wir besetzen Fach- und Führungspositionen in den Geschäftsfeldern Bau, SHK Gebäudetechnik und Maschinenbau bis zur Geschäftsführungsebene. Executive Search mit dem Fokus auf Nachhaltigkeit, sustainable success ist unser Markenzeichen und wir arbeiten stets menschlich | verbindlich | kompetent | nachhaltig | vertraulich.

FOLGEN SIE UNS

LinkedIn · Xing · Instagram · Facebook

Hinweis: Zur besseren Lesbarkeit verwenden wir eine Geschlechtsform. Wir handeln konform mit dem AGG und dem Gleichbehandlungsgesetz, angesprochen sind alle Geschlechter. Alter, Herkunft und Religion sind bei RSC und unseren Mandanten keine Entscheidungsmerkmale. Ihre Unterlagen behandeln wir streng vertraulich und geben sie ausschließlich nach Ihrer Einwilligung weiter.