Stellenangebot

BAU

Technischer Vertrieb Regenwasser und Wasserversorgung (m/w/d)

JEWEILS BADEN-WÜRTTEMBERG, BAYERN ODER NRW | GEHALTSPAKET BIS 100 T€ + FIRMEN-PKW

STELLEN-ID BW26040	**EINSATZGEBIET** Baden-Württemberg, Bayern, NRW (jeweils)	**ARBEITSORT** Home-Office im Vertriebsgebiet	**GESCHÄFTSFELD** Bau | Tiefbau
MANDANT Hersteller der Siedlungswasserwirtschaft	**SCHWERPUNKT** Regenwasser und Trinkwasser	**VERTRAGSFORM** Vollzeit, unbefristet	**ANSPRECHPARTNER** Ralf Schnitzler

UNSER MANDANT

Unser Mandant ist ein international tätiger Hersteller von Systemen für die Wasser- und Abwasserinfrastruktur. Für die Trinkwasserversorgung werden Schächte, Armaturenkammern, Speicher und Behälter angeboten, projektbezogen ausgelegt und gefertigt. Kundschaft sind Wasserversorger, Stadtwerke, Ingenieurbüros der Siedlungswasserwirtschaft und der ausführende Rohrleitungs- und Tiefbau. Das Projektgeschäft wird in Deutschland planmäßig ausgebaut, die Rolle ist dafür die fachliche Schlüssel- und Entwicklungsposition in der Region angedacht.



IHRE AUFGABEN

- Technische Vorvermarktung und Akquisition von Bauvorhaben im eigenen Vertriebsgebiet
- Produktpalette von Behandlungs-, Rückhalte- und Speicheranlagen sowie Schächte, Armaturenkammern, Speicher und Druckmanagement
- Fachliche Anlaufstelle für den Flächenvertrieb und das interne Vertriebsteam, Schulung der Kollegen
- Federführung bei komplexen Ausschreibungen, Sonderlösungen und Großprojekten bis zur Inbetriebnahme, einschließlich Auslegung sowie Bemessung und Nachweisführung nach DWA oder DVGW
- Aufbau belastbarer Kundenbeziehungen über Trainings, Hausmessen, Webinare und Fachvorträge
- Marktbeobachtung und Rückkopplung von Anforderungen an Produktmanagement und das Zulassungswesen im Business Development
- Abstimmung mit den europäischen Fertigungsstandorten zu Sonderanfertigungen und Terminen

IHR PROFIL

- Studium des Bauingenieurwesens mit Fokus Siedlungswasserwirtschaft, der Versorgungstechnik oder der Umwelttechnik, Technikerabschluss oder vergleichbaren kaufmännischen Qualifikationen
- Erfahrung im technischen Vertrieb oder in einer fachlich beratenden Rolle
- Fachkenntnisse der Entwässerungstechnik und der Regenwasserbewirtschaftung
- Technisches Verständnis der Wasserversorgung oder des kommunalen Infrastrukturbaus
- Eigeninitiative, Abschlusssicherheit und Freude an einer Aufbauaufgabe mit aktiver Akquisition
- Reisebereitschaft im regionalen Vertriebsgebiet, Home-Office bildet die Basis
- Teamorientierung auf Augenhöhe statt Einzelkämpfermentalität
- Sehr gute Deutschkenntnisse, konversationssicheres Englisch für die europäischen Werke

STELLENANGEBOT

BAU

DAS UNTERNEHMEN BIETET

- Schlüsselrolle beim Markteintritt einer neuen Produktlinie mit unternehmerischem Spielraum
- Expertenrolle als Multiplikator im Team statt Einzelkämpferrolle im Außendienst
- Vergütungspaket aus Fixum, variablem Anteil und neutralem PKW zur privaten Nutzung
- Home-Office als Basis, Vertrauensarbeitszeit und 30 Tage Erholungsurlaub
- Strukturierte Einarbeitung nach Trainingsplan, einschließlich Besuchen der europäischen Werke
- Betriebliche Altersvorsorge, vermögenswirksame Leistungen, Gesundheits- und Mobilitätsangebote

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.