

Mittelständisches, familienorientiertes Unternehmen
Standort: Berlin / Brandenburg

Engagierter Vertriebsingenieur / Technical Sales Manager (w/m/d)

Wir sind ein mittelständisches Unternehmen im Betonfertigteilebau und haben uns bundesweit einen Namen für hervorragende, in der Praxis bestens bewährte Beton- und Stahlbetonfertigteile erarbeitet. Unser Schwerpunkt ist der Kabelkanalanlagenbau und die Signal-/ Starkstromtechnik. Unsere Kunden stammen aus den Bereichen Infrastruktur, Telekommunikation, Flughafenbau, Energie und Versorgung. Wir bauen auf innovative Ideen und bieten unseren Auftraggebern vielseitige Problemlösungen. Unser wichtigstes Kapital sind unsere Mitarbeiter. Eine offene Kommunikation und zielorientiertes Handeln auf Augenhöhe kennzeichnen den Umgang miteinander. Zur Verstärkung unseres Verkaufs suchen wir einen kommunikativ starken Vertriebler (w/m/d), der uns mit echtem Interesse und Begeisterung für den Vertrieb unterstützt.

Nach einer intensiven Einarbeitung übernehmen Sie engagiert die aktive und selbstständige Betreuung unserer Kunden und besuchen sie in regelmäßigen Abständen. Sie arbeiten mit voller Umsatzverantwortung und nach klaren Zielvorgaben. Angebote erstellen Sie gemeinsam mit der technischen Planung. Kontinuierlich bauen Sie unsere bestehenden Kundenbeziehungen aus. Sie erkennen die Bedürfnisse Ihrer Auftraggeber, leiten die richtige Gesamtlösung für sie ab, sind informiert über das aktuelle Marktgeschehen und entwickeln daraus Chancen für die Neukundenakquise und Vermarktung neuer Produkte. In Gesprächen sind Sie ein aufmerksamer Zuhörer und Mitdenker, dabei nehmen Sie auch die noch nicht erkannten Bedürfnisse unserer Geschäftspartner wahr. Für Sie hat das Sicherstellen der Kundenzufriedenheit oberste Priorität. Sie haben Freude an der erfolgsorientierten Gestaltung von Verkaufsverhandlungen und realisieren zügig Ihre Vertragsabschlüsse. In Zusammenarbeit mit unserem technischen Zeichenbüro und externen Ingenieurbüros erarbeiten Sie technische Dokumentationen und Zeichnungen.

Nach Abschluss Ihrer technischen Ausbildung oder Ihres Bachelor Studiums haben Sie Erfahrungen im Vertrieb, idealerweise im Bauwesen oder in der Betonfertigteilebearbeitung, gesammelt. Sie zeichnen sich durch eine hohe Kundenorientierung, Verhandlungsgeschick und Akquisitionsstärke aus. Darüber hinaus verfügen Sie über organisatorische und planerische Fähigkeiten sowie über eine gute Auffassungsgabe. Unternehmerisches, gewinnorientiertes Denken und Handeln runden Ihre lösungs- und ergebnisorientierte Arbeitsweise ab.

- Aktive Betreuung des Kundenkreises
- Gestaltung von Verkaufsverhandlungen und Realisation von Vertragsabschlüssen
- Angebotserarbeitung mit technischer Planung
- Systematische Marktbeobachtung
- Akquisition von Neukunden
- Technische Dokumentation

- Erfahrungen im Vertrieb, idealerweise im Bauwesen oder Betonfertigteilebearbeitung
- Dynamische Vertriebspersönlichkeit
- Ausgeprägte Kundenorientierung + Verhandlungsgeschick



Wenn Sie sich von der Beschreibung angesprochen fühlen, freuen wir uns, Sie kennen zu lernen. Wir bieten Ihnen ein mittelständisches, familiär orientiertes Umfeld, das sich durch kurze Entscheidungswege auszeichnet. Unsere Kultur ist gekennzeichnet durch Unternehmungsgeist, einer offenen Kommunikation untereinander und einer zielorientierten Hands-on Mentalität. Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen senden Sie bitte unter Angabe der Kennziffer **TB349H** an die von uns beauftragte Personalberatung **vietenplus**, z.Hd. Frau Brill, per E-Mail an bewerbung@vietenplus.de. Frau Richter und Frau Fischer stehen Ihnen telefonisch unter 04102 / 66 72 5-0 gern zur Verfügung. **Vertraulichkeit ist garantiert.**