



Unser Auftraggeber ist ein renommiertes, international agierendes und sehr namhaftes Groß-Unternehmen, und gilt als der Spezialist für hochwertigen Ladenbau. Neben der Ladenbau Planung und Realisation der Shop und Store Konzepte steht das bekannte Unternehmen mit Know-how auch nach der Montage zur Seite. Innovationsstärke, Kompetenz, absolute Kundennähe und das hohe Engagement der Mitarbeiter, die mit Teamgeist und Unternehmertum die Wünsche der Kunden realisieren, sind die Grundpfeiler für den strategischen Ausbau. Im Rahmen der starken Expansion suchen wir Sie als

Business Development Manager Innenausbau (m/w/d)

Top Perspektive – verantwortliche Mitwirkung beim Auf- und Ausbau anspruchsvoller Innenausbauprojekte (Großprojekte) für anspruchsvolle Top-Kunden

Ihre Aufgaben

- Eigenverantwortliche Akquise von Großprojekten im Bereich Innenausbau (Gewerbeflächen, Büroflächen, Einzelhandel, Objekt) im deutschen Markt und somit Gewinnung von interessanten Bauvorhaben (Innenausbau)
- Gewinnung bzw. Pflege von Kontakten zu Vertriebspartnern, sowie aktives Netzwerken mit relevanten Marktteilnehmern (Projektentwicklern, Projektsteuerungsbüros, Bauherren Architekten und Immobilienbüros) mit der Zielstellung den Bekanntheitsgrad unseres Auftraggebers im Markt weiter zu etablieren und fortlaufend zu erhöhen
- Eigenständige Entwicklung von strategischen Vermarktungskonzepten und deren Umsetzung
- Einschätzung hinsichtlich der technischen/wirtschaftlichen Machbarkeit spezieller Kundenanforderungen
- Erkennen und lösen von Chancen und Risiken in der Leistungsbeschreibung
- Verantwortung für den kompletten Vertriebsprozess: Akquise, Angebot, Abschluss
- Unterstützung bei der Bearbeitung von Konzeptionierungen, bei der Erstellung von LV's und der jeweiligen Kalkulationen
- Eigenständige Planung und Durchführung von Kundenpräsentationen
- Eigenverantwortliche Durchführung von Vertragsverhandlungen mit der Freude am Vertragsabschluss
- Erstellung von Kundenbedarfsanalysen
- Marktanalyse / Marktbeobachtung und Wettbewerbsanalyse sowie Entwickeln neuer Kundengewinnungsstrategien

Ihr Profil

- Erfolgreich abgeschlossene technische und/oder kaufmännische oder immobilienwirtschaftliche Ausbildung ist von Vorteil
- Berufserfahrung im Vertrieb/Kundenbetreuung von Bauprojekten im Innenausbau, bzw. mehrjährige Berufserfahrung im Verkauf von Gewerbeimmobilien, gerne auch Immobilienmakler/-innen
- Grundkenntnisse der VOB Teil A und B, und/oder der gültigen DIN Normen sowie Bautechnisches Verständnis
- Fundierte Marktkenntnisse in den relevanten Branchenfeldern
- Erforderliche Sprachkenntnisse: Gutes Deutsch und Englisch in Wort und Schrift
- Charismatische authentische Persönlichkeit, guter Netzwerker und Beziehungsmanager
- Ausdauer und Freude bei der Kundenakquise
- Gutes kommunikatives Verständnis gepaart mit der Eigenschaft des guten Zuhörens
- Hohe deutschlandweite Reisebereitschaft
- Gewohnt, strukturiert zu Arbeiten
- Hartnäckigkeit in Bezug auf die Angebotsverfolgung bis zum erfolgreichen Vertragsabschluss (Hohe Misserfolgstoleranz)
- Verhandlungsgeschick, Abschlusstärke und Durchsetzungsvermögen
- Erfahrung in der Projektkoordination von Innenausbauprojekten ist wünschenswert, jedoch kein Muss

Wenn Sie eine spannende Aufgabe in einem international agierenden Unternehmen suchen, sollten wir uns kennen lernen. Sie sind ein "Organisationstalent" und haben Freude daran, komplexe Projekte zu koordinieren. Sie sind kommunikationsstark, besitzen Teamgeist und möchten gemeinsam mit unserem Auftraggeber nachhaltig Erfolge in einem wachsenden Markt erzielen. Namhaftes Top- Unternehmen, ansprechendes Gehalt und ein KFZ zur privaten Nutzung runden das Angebot mehr als Optimal ab.

Jede Bewerbung und/oder Information wird absolut diskret und vertraulich behandelt, selbstverständlich werden ebenso Ihre Sperrvermerke beachtet. Bitte senden Sie uns Ihre ausführlichen Bewerbungsunterlagen unter Angabe des möglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung unter der Kennziffer TF104.11



PERSONALPOTENTIAL
Thomas Frey
thomas.frey@personalpotential.de
Luxemburger Allee 75a
D- 45481 Mülheim an der Ruhr