



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 für das

Business Development im Innenausbau (m/w/d)

Top Perspektive – verantwortliche Mitwirkung beim Kundenausbau 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)
- Eigenständige Entwicklung von strategischen Vermarktungskonzepten und deren Umsetzung
- 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

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
- Erforderliche Sprachkenntnisse: Gutes Deutsch und Englisch in Wort und Schrift
- Charismatische authentische Persönlichkeit, guter Netzwerker und Beziehungsmanager
- Hohe deutschlandweite Reisebereitschaft
- Hartnäckigkeit in Bezug auf die Angebotsverfolgung bis zum erfolgreichen Vertragsabschluss (Hohe Misserfolgstoleranz)
- Verhandlungsgeschick, Abschlussstärke und Durchsetzungsvermögen

Wenn Sie eine spannende Aufgabe in einem international agierenden Unternehmen suchen, sollten wir uns kennen lernen. Sie sind ein "Vertriebstalent" und haben Freude daran, Kunden zu gewinnen. Sie sind kommunikationsstark, 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 TF104.15



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