



Aus Ideen werden Aufträge – Business Development im Innenausbau!

Unser Auftraggeber ist ein namhafter Anbieter von qualitativ hochwertigen Leistungen im Bereich Einrichtung, Display und im GU-basierten Innenausbau. Das Unternehmen ist sowohl in Europa als auch in den USA aktiv und zählt namhafte Marken aus den Feldern Retail, Logistik, Automotive und Gastro zu seinen Kunden. Exklusive Office-Welten, Stores und Filialen werden durch das innovative Unternehmen realisiert ebenso hochmoderne Büroräume oder Projekte im Umfeld der Gastronomie. Zum Ausbau und der Erweiterung der Kundenstruktur suchen wir im Kundenauftrag Menschen für die Erweiterung im Vertrieb im

Business Development im gewerbl. Innenausbau (m/w/d)

Von der Idee bis zum Deal – das Spielfeld: Innenausbau, Gewerbe & Retail

Die Mission

- Eigenständig Projekte im Innenausbau (Gewerbe-, Büro-, Einzelhandelsflächen) akquirieren – vom ersten Kontakt bis zum Abschluss.
- Netzwerke pflegen & ausbauen mit Projektentwicklern, Architekten, Bauherren und Immobilieneinheiten.
- Strategische Vermarktungskonzepte entwickeln und gemeinsam mit der Geschäftsführung umsetzen.
- Machbarkeiten prüfen: technisch und wirtschaftlich.
- Chancen & Risiken früh erkennen – und sinnvoll handeln.
- Der komplette Vertriebsprozess: Akquise, Angebot, Verhandlung, Abschluss.

Das ideale Profil

- Abgeschlossene Ausbildung im Holz-, Bau- oder Immobilienbereich – gerne mit betriebswirtschaftlichem Hintergrund.
- Erfahrung im Vertrieb oder Kundenbetreuung: idealerweise im Innenausbau oder Ladenbau-Umfeld.
- Technisches Verständnis im Bau oder im Interior.
- Sehr gute Deutschkenntnisse, Englisch von Vorteil.
- Deutschlandweite Reisebereitschaft (gerne auch D/A/CH).
- Hartnäckigkeit beim Verfolgen von Angeboten & Abschlussstärke.
- Verhandlungsgeschick, Durchsetzungsvermögen – und Freude am Erfolg.

Das Angebot:

Ein international agierendes, wachsendes Unternehmen mit echter Teamkultur.
 Raum für Eigeninitiative, technologische Vielfalt und nachhaltigen Erfolg.
 Großer Gestaltungsfreiraum, attraktive Vergütung, KFZ und exzellenten Entwicklungsmöglichkeiten
 Ein Umfeld, in dem Qualität zählt – bei Materialien, Projekten und im Miteinander.
 Zusammenarbeit mit engagierten Kolleginnen und Kollegen, die Gestaltung, Präzision und Humor zu schätzen wissen.
 Bewerbung bitte unter Angabe von Eintrittstermin & Gehaltsvorstellung mit Kennziffer TF137.04 an:

thomas.frey@personalpotential.de



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