

Gebietsvertriebsleiter (m/w/d)

Vollzeit, ALHO Systembau

Vertrieb & Verwaltung Vollzeit München

#starkimTeam

Welche Aufgaben erwarten Dich?

• Eigenständige Recherche und Akquise von Neukunden und Bauprojekten innerhalb des Vertriebsgebiets Bayern/Franken
• Betreuung und Weiterentwicklung des bestehenden Kundenstamms
• Präsentation und Beratung von öffentlichen und gewerblichen Auftraggebern, Investoren, Architekten und Planungsbüros
• Vertrieb schlüsselfertiger Büro-, Kita-, Schul- und Wohngebäude in ALHO Modulbauweise
• Aufbau, Pflege und gezielte Erweiterung regionaler Netzwerke und strategischer Kooperationen
• Qualifizierte Bearbeitung von Kundenanfragen sowie Entwicklung technischer und wirtschaftlicher Lösungskonzepte
• Erstellung von Kostenschätzungen und Angeboten in Zusammenarbeit mit den beteiligten Fachabteilungen
• Präsentation und Verhandlung von Angeboten auf Entscheiderebene bis zum erfolgreichen Vertragsabschluss
• Teilnahme an Fachmessen, Veranstaltungen und regionalen Netzwerkformaten
• Kontinuierliche Beobachtung und Analyse des regionalen Marktes zur Identifikation neuer Projekte und Vertriebspotenziale

Was bringst Du mit?

• Erfolgreich abgeschlossenes Studium der Architektur, des Bauingenieurwesens oder eine bautechnische Ausbildung
• Kaufmännisches Verständnis sowie Grundkenntnisse in der Kalkulation und im Bau- beziehungsweise Vertragsrecht
• Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb schlüsselfertiger Gebäude oder in einer vergleichbaren vertriebsnahen Funktion
• Begeisterung für serielles und modulares Bauen sowie ein gutes Verständnis für technische und wirtschaftliche Zusammenhänge
• Erfahrung im Umgang mit öffentlichen und gewerblichen Auftraggebern, Investoren, Architekten und Planungsbüros
• Ausgeprägte Kundenorientierung, Verhandlungsgeschick und Freude an der Entwicklung langfristiger Geschäftsbeziehungen
• Souveränes, verbindliches und authentisches Auftreten sowie Kommunikationsstärke
• Strukturierte, eigenverantwortliche und ergebnisorientierte Arbeitsweise
• Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift
• Führerschein Klasse B und Reisebereitschaft innerhalb des Vertriebsgebiets

Bewerben Sie sich jetzt und werden Sie Teil einer starken Gruppe!

Die ALHO Unternehmensgruppe steht für nachhaltige Innovation und Qualität beim Bauen. Als starkes Familienunternehmen leben wir eine offene und wertschätzende Unternehmenskultur mit sozialer Verantwortung, Vertrauen und Verbindlichkeit. Ein begeisterndes Team aus 1.300 Mitarbeitenden freut sich auf Sie!

Ihre Benefits:



Moderner, ergonomischer Arbeitsplatz



Bike Leasing



Corporate Benefits



BGM



Mitarbeiterevents



Flexible Arbeitszeiten



Bonuskarte



Familienunternehmen



VWL

Unser HR-Team freut sich auf Sie und auf Ihre Bewerbung unter:

Bastian Nickel | Personalreferent Senior Recruiter
Tel: +4922946967202
bewerbung@alho-gruppe.com

ALHO Group Services GmbH

Nordstraße 1
51597 Morsbach
www.alho-gruppe.com/karriere