



UNSER KLIENT

Unser Auftraggeber ist ein international sehr erfolgreicher Projektentwickler und Bestandshalter von Light Industrial- und Logistikimmobilien sowie Gewerbeparks mit einem Gesamtbestand von mehreren Milliarden Euro. Das Unternehmen möchte mit diesem Produkt seine Marktstellung in Deutschland maßgeblich ausbauen und setzt dabei neben Akquisitionen auf großvolumige Entwicklungen mit dem spezifischen Fokus auf High-Tech und Nachhaltigkeit.

Das Unternehmen entwickelt seine Projekte vom ersten bis zum letzten Meilenstein: von der Grundstücksakquisition, über die Planung und die Koordination des Bauens bis hin zur schlüsselfertigen Immobilie – alles aus einer Hand.

Seit der Gründung des Unternehmens bietet unser Mandant einen hohen Qualitätsstandard und eine sehr nachhaltige Ausrichtung der Projekte.

DIE POSITION

Für das weitere Wachstum sucht unser Klient zum nächstmöglichen Zeitpunkt im **Düsseldorf oder Wuppertal** einen

Vertriebsingenieur (m/w/d)

HAUPTVERANTWORTLICHKEITEN UND AUFGABENGEBIET

Als Vertriebsingenieur verantworten Sie Built-to-suit Projekte (BTS), auf der Bestandshalter und Bauherrenseite, von der Bedarfsermittlung, Planung, Kalkulation bis hin zur Vertragsverhandlung und Mietvertragsunterschrift mit den Kunden.

HIERAUS ERGEBEN SICH FOLGENDE EINZELAUFGABEN

- Gewinnung und Betreuung von Kunden während der gesamten Planungsphase (LPH 1-4), vom ersten Akquisitionskontakt bis zum Vertragsabschluss
- Erstellung vollumfänglicher Angebote und die damit einhergehende Steuerung von externen Architekten und Fachingenieuren.
- Kalkulation, technische Abstimmungen und souveräne Verhandlungsführung bis zum erfolgreichen
- Kontinuierliche Marktrecherche zur Identifizierung neuer Kunden und Investmentopportunitäten

- VERTRAULICH -

Seite 1 von 2

Präsentiert von Westwind Real Estate Executive Search GmbH

- After-Sales Begleitung des Kunden

IHR PROFIL

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium der Architektur, des Bau- oder Wirtschaftsingenieurwesens bzw. eine vergleichbare Qualifikation
- Fundierte Berufserfahrung bspw. in Planung, Kalkulation oder der Bau-/ Projektleitung im Hochbau
- Erfahrungen im Vertrieb oder aber eine hohe Motivation sich das vertriebliche Handwerkzeug anzueignen.
- Marktkenntnisse und ein bestehendes Netzwerk sind von Vorteil
- Kundenorientierte Handlungsweise und Freude an eigenverantwortlichem und unternehmerischem Handeln

UNSER KLIENT BIETET IHNEN

- Spannende Aufgaben und vielfältige Entwicklungsmöglichkeiten
- Flache Hierarchien und offene Unternehmenskultur
- Strukturierter Onboarding-Prozess
- Arbeitszeiten flexibel und mobil gestaltbar
- Weiterbildungsmöglichkeiten
- Kooperatives und partnerschaftliches Umfeld

Interessiert? Wenn es Sie reizt den Unternehmenserfolg unseres Mandanten entscheidend mitzugestalten, freuen wir uns über Ihre vertrauensvolle Kontaktaufnahme unter Angabe der **Kennziffer 24171**.
Unser Team beantwortet Ihre Fragen auch gerne vorab und höchst diskret.

IHRE ANSPRECHPARTNER

Johann Pardun

Senior Berater

Email: pardun@westwind-karriere.de

Phone: +49 (30) 884 72 64 – 31