



UNSER MANDANT

Unser Mandant ist ein innovatives und wachstumsstarkes Unternehmen im Bereich des Holz-Modul-Baus. Das exzellente Know-How liegt in der seriellen Vorfertigung von Modulen und eine gewerkeübergreifende, integrierte Planung. Die Leistungen decken dabei den gesamten Sanierungsprozess ab – von der Bestandsanalyse bis hin zur schlüsselfertigen Montage. Unser Mandant ist ein junges Gemeinschaftsunternehmen von einem führenden Entwickler im Bereich regenerativer Energie und einem führenden Entwickler innovativer, nachhaltiger Immobilienprojekte.

DIE POSITION

Für das weitere Wachstum sucht unser Berliner Mandant zum nächstmöglichen einen

Leiter Vertrieb (m/w/d)

HAUPTVERANTWORTLICHKEITEN UND AUFGABENGEBIET

Als Leiter Vertrieb (m/w/d) verantworten Sie den Vertrieb der Module und die den Auf- und Ausbau von Partnerschaften zu potentiellen Kunden auf Bauherren- und Investorensseite.

HIERAUS ERGEBEN SICH FOLGENDE EINZELAUFGABEN

- Markterschließung: Entwicklung von neuen Märkten, Aus- und Aufbau des regionalen Netzwerks in der Bau- und Immobilienbranche in Berlin und Brandenburg
- Gewinn von regionalen Immobilienprojektentwicklern und Investoren: Überzeugung von neuen Partnern von innovativen Projekten und Schaffung von nachhaltigen Geschäftsbeziehungen
- Umfassende Beratung mit ganzheitlicher Expertise: Vom ersten Gespräch bis zum Vertragsabschluss
- Technische Konzeption: Nutzung der integrierten Planung und von vorgefertigten Modulen, um kundenorientierte Lösungen zu entwickeln
- Aufbau, Führung und Weiterentwicklung der technischen Beratung und Akquisition der zukünftigen Bauprojekte
- Wirtschaftlichkeitsberechnungen: Unterstützung von Kunden bei der Einschätzung der Wirtschaftlichkeit der Projekte
- Vertragsmanagement
- Gewinnung, Selektion und Betreuung von Interessenten und potenziellen Kunden/Gruppen
- Etablierung eines markenkonformen und digitalen Vertriebsprozesses in enger Abstimmung mit dem Leiter Marketing
- Organisatorische, planerische und personelle Führung der Vertriebsabteilung
- Initiierung/Durchführung von organisations- und standortübergreifenden Schulungen, Trainings und Förderungsmaßnahmen
- Gewinnung, individuelles Coaching und Entwicklung der Mitarbeitenden

- VERTRAULICH -

Seite 1 von 2

Präsentiert von Westwind Real Estate Executive Search GmbH

IHR PROFIL

- Eine höhere technische Ausbildung in den Bereichen Bauingenieurwesen, Architektur, Holzbau, sowie Weiterbildungen in Betriebswirtschaft und/oder Marketing/Verkauf oder eine entsprechende, mehrjährige Arbeitserfahrung
- Führungserfahrung in einer vergleichbaren Funktion und Branche
- Eine ausgeprägte Can-Do-Haltung und überzeugendes Auftreten verbunden mit einer ausgeprägten Lösungs- und Kundenorientierung sowie Verhandlungsgeschick
- Kommunikationsstärke: Überdurchschnittliche Kommunikationsfähigkeiten, hohe Kundenorientierung sowie Überzeugungsstärke
- Verhandlungsgeschick: Sicheres Auftreten, auch in Verhandlungssituationen
- Verkaufsleidenschaft: Leidenschaftlich im Verkauf und in der Kundenbetreuung
- Hohes analytisches und strategisches Denken und Handeln
- Verhandlungssicheres Deutsch und idealerweise Englisch
- Gute Anwenderkenntnisse mit Bauadministrations- und Projektmanagement-Programmen für die CAD-/BIM-Planung
- CRM-Kenntnisse (bspw. Hubspot, Salesforce oder ähnliches)
- Gute Anwenderkenntnisse in MS Office 365

UNSER MANDANT BIETET IHNEN

- Eine vielseitige und verantwortungsvolle Aufgabe mit hohem Gestaltungsspielraum
- Ein dynamisches Arbeitsumfeld mit einem hochmotivierten Team und kurzen Entscheidungswegen
- Eine offen gelebte, wertschätzende Unternehmenskultur
- Umfangreiche fachliche und persönliche Weiterbildungsmöglichkeiten
- Entwicklungsperspektiven innerhalb eines wachstumsstarken Unternehmens

Interessiert? Wenn es Sie reizt den Unternehmenserfolg unseres Mandanten entscheidend mitzugestalten, freuen wir uns über Ihre vertrauensvolle Kontaktaufnahme unter Angabe der **Kennziffer 24206**.
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