

Consultant / Sales Manager (m/w/d)

im Hochbau

Kiel

Das Unternehmen | Die Baugesellschaft realisiert zukunftsweisende Immobilien in Europa. Dabei versteht sie Gebäude als Produkte und bieten alle Leistungen aus einer Hand: vom Design über den Bau bis zu Services im Betrieb. Aktuell beschäftigt das Familienunternehmen mehr als 13.000 Mitarbeitende an über 100 Standorten bei einer Gesamtleistung von über 6,3 Mrd. Euro. Der Anspruch „building excellence“ steht dabei für Spitzenleistungen beim Planen, Bauen und Betreiben sowie die Weiterentwicklung der Talente – Zukunftsfähigkeit inklusive. Dabei kommt der Nachhaltigkeit beim Bauen eine eigene Bedeutung zu; da sie Teil der seriellen, systematisierten Bauweise ist; zukunftsfähige Gebäude zu bauen und zu betreiben, sich für gemeinsame Werte zu engagieren und dabei die natürlichen Lebensgrundlagen zu bewahren – auch für alle kommenden Generationen.

Durch das professionelle Projektmanagement des Bauprozesses erhalten die Kunden schlüsselfertige und energieeffiziente Hochbaulösungen aus einer Hand.

Das Team | Die Niederlassung am Standort Kiel ist über die Bereiche: Consultant / Sales (5 MA), Architekturplanung (7 MA), Projektmanagement (20 MA) und Betriebswirtschaft (5 MA) gegliedert, denen jeweils eine Leitung zugeordnet ist. Die Niederlassungsleitung steuert und verantwortet das Verkaufsteam direkt. Gemeinsam wird ein Jahresbauvolumen von ca. € 60 Mio. umgesetzt.

Die Position | Werden Sie Teil eines innovativen Teams und gestalten Sie die Bauprojekte von morgen! Als **Consultant / Sales Manager (m/w/d) im Hochbau** sind Sie die treibende Kraft hinter maßgeschneiderten Immobilienlösungen, die nicht nur funktional und wirtschaftlich, sondern auch nachhaltig und zukunftsorientiert sind.

Die Aufgabe | **Kunden gewinnen & begeistern:** Sie identifizieren und akquirieren regionale Bauherren und Investoren – von der ersten Ansprache bis zum Vertragsabschluss. Dabei stehen Sie für innovative und energieeffiziente Hochbaulösungen (u.a. Parkhäuser). **Angebotsprojekte steuern:** Sie bearbeiten parallel mehrere Angebote, Ausschreibungen und Kundenanfragen – auch von öffentlichen Auftraggebern – und führen diese erfolgreich zum Abschluss. **Marktstrategien entwickeln:** Sie führen Markt-, Kunden- und Wettbewerbsanalysen durch, leiten Vertriebsstrategien ab und setzen diese erfolgreich um. Ihr aktives Networking und Ihre Akquise machen Sie in Ihrer Region zu einem geschätzten Partner. **Projekte gestalten:** Sie entwickeln technische Konzepte, erstellen wirtschaftliche, schlüsselfertige Angebote und präsentieren diese überzeugend bei Ihren Kunden. **Führung mit Leidenschaft:** Sie leiten interdisziplinäre Angebotsteams und steuern diese in der Konzeptions-, Kalkulations- und Verhandlungsphase. **Verhandeln & Abschließen:**

Sie führen technische, kaufmännische und juristische Verhandlungen mit Kunden und verantworten den Vertragsabschluss in enger Abstimmung mit der Niederlassungsleitung. **Langfristige Partnerschaften fördern:** Mit Ihrem After-Sales-Service und Ihrer vertrieblichen Begleitung sichern Sie die Zufriedenheit Ihrer Kunden – auch nach Projektabschluss.

Die Anforderung | Abgeschlossenes Studium der Architektur, des Bauingenieurwesens, Wirtschaftsingenieurwesens (Bau) oder vergleichbar. Fundierte Erfahrung im Vertrieb oder der Projektleitung im Bauwesen, idealerweise im Hochbau oder bei der Planung und Realisierung von Parkhäusern. Freude am Vertrieb sowie eine Leidenschaft für die Entwicklung technischer Konzepte und wirtschaftlicher Lösungen. Ein starkes Netzwerk und Branchenkenntnisse in der Region Kiel sind von Vorteil. Sie überzeugen durch Eigeninitiative, Verhandlungsgeschick und ein ausgeprägtes unternehmerisches Denken. Kundenorientierung ist für Sie nicht nur ein Anspruch, sondern eine Herzensangelegenheit

Das Angebot | Inflationsausgleich und Gewinnbonus; Unternehmensanteile; Jobticket / Fahrtkostenzuschuss; Mitarbeitervergünstigungen; Altersversorgung; Mitarbeiter werben Mitarbeiter; Dienstwagen (E); kostenlose (E-) Parkplätze; Vermögenswirksame Leistungen, Urlaub bis 32 Tage p.a.; Vertrauensarbeitszeit; Mobiles Arbeiten; Arbeitszeitanpassung; Sabbatical; Altersteilzeit; Viva Familienservice; Kinderbetreuung; Betreuungskostenzuschuss; Unterstützung bei der Pflege von Angehörigen; JobRad; betriebliche Gesundheitsförderung; moderne Arbeitsumgebung und -mittel; Sportangebote; Firmenfitness mit URBAN SPORTS CLUB; Vorsorge und Zusatzangebote; Unternehmenswerte: Menschlichkeit, Verantwortungsbewusstsein und Leistungsbereitschaft; Veranstaltungen und Events; team-News; Female Empowerment; Frauennetzwerk; Einarbeitung; Weiterbildung; Förderung von Karrierewegen; interner Jobmarkt sowie Auslandsentsendungen.