

Niederlassungsleitung (m/w/d)

Kiel

Das Unternehmen | Die Bauunternehmensgruppe realisiert zukunftsweisende Immobilien in Europa. Dabei versteht die Unternehmensgruppe 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: Verkauf (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 | Jetzt suchen wir eine Führungspersönlichkeit als Niederlassungsleitung (m/w/d) mit unternehmerischem Weitblick und Gestaltungswillen, die den Standort Kiel strategisch weiterentwickelt und mit Leidenschaft erfolgreich führt.

Die Aufgabe | Verantwortliche Leitung der Niederlassung und Weiterentwicklung der Geschäftsbeziehung im Bundesland mittleren und nördlichen Schleswig-Holstein; Akquisition regionaler Bauherren und Investoren; qualifizierte Kundenberatung / -betreuung / -bindung vom ersten Kundenkontakt bis zur Übergabe; fachliche und disziplinarische Führung von 37 Mitarbeitern und Entwicklung der Organisationsstrukturen; Vertragshandlung und -gestaltung; Marktanalyse und Strategieentwicklung sowie Aufbau und Pflege regionaler Netzwerke.

Die Anforderung | Erfolgreich abgeschlossenes Studium im Bauingenieurwesen, Architektur oder einer ähnlichen Fachrichtung; mehrjährige einschlägige Berufserfahrung im (idealerweise schlüsselfertigen) Hochbau oder der Immobilienwirtschaft; Praxiserfahrung in den Bereichen Baukonstruktion, Bautechnik und Kalkulation; Führungspersönlichkeit mit Vertriebsstärke; ausgeprägtes Unternehmertum; idealer-

weise ein bestehendes Netzwerk in der relevanten Region; souveränes und sicheres Auftreten vor Kundinnen und Kunden, Mitarbeitern und anderen Interaktionspartnern sowie eine hohe Kundenorientierung sowie eine unternehmerisch-strategisches Denkweise.

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.