

Kalkulator / Sales Manager (m/w/d) Hochbau – Vertrieb im Bereich Revitalisierung

Bauingenieurswesen / Architektur -
NL Rostock oder Schwerin



Ort: Rostock, Schwerin

Job-ID: 9640

Aufgaben

Sie lieben es, innovative Ideen zu präsentieren, Kunden zu begeistern und nachhaltige Projekte voranzutreiben? Ob Revitalisierung von Bestandsgebäuden oder maßgeschneiderte Neubauprojekte – als Sales Manager (m/w/d) bei GOLDBECK sind Sie die treibende Kraft hinter unseren Erfolgsgeschichten im Raum Rostock und Schwerin.
Ihre Aufgaben im Detail:

- // Markterschließung: Sie identifizieren Marktchancen, gewinnen regionale Bauherren und Investoren und positionieren GOLDBECK als bevorzugten Partner für Revitalisierungsprojekte.
- // Kundennähe: Begeistern Sie Stammkunden und Neukunden gleichermaßen mit maßgeschneiderten Konzepten und innovativen Lösungen – vom Erstgespräch bis zum Vertragsabschluss.
- // Konzeptentwicklung: Erarbeiten Sie gemeinsam mit unseren internen Teams kreative technische Konzepte und wirtschaftliche Angebote, die überzeugen.
- // Projektsteuerung: Als Schnittstelle zwischen Kunden und Fachabteilungen sorgen Sie für eine reibungslose Projektentwicklung.
- // Wirtschaftlichkeitsanalysen: Präsentieren Sie den klaren Mehrwert unserer Lösungen und führen Sie erfolgreiche Vertragsverhandlungen.

// Marktpräsenz: Werden Sie das Gesicht unseres Unternehmens und tragen Sie aktiv zur Weiterentwicklung unserer Marktposition in der Region bei.

GOLDBECK realisiert zukunftsweisende Immobilien in Europa. Wir verstehen Gebäude als Produkte und bieten alle Leistungen aus einer Hand: vom Design über den Bau bis zu Services im Betrieb. Aktuell beschäftigt unser Familienunternehmen mehr als 12.500 Mitarbeitende an über 100 Standorten bei einer Gesamtleistung von über 6,4 Mrd. Euro. Unser Anspruch „building excellence“ steht dabei für Spitzenleistungen beim Planen, Bauen und Betreiben sowie die Weiterentwicklung unserer Talente – Zukunftsfähigkeit inklusive.

Durch unsere dezentrale Unternehmensstruktur sind wir nah an unseren Kunden und erzeugen mit schlüsselfertigen und energieeffizienten Hochbaulösungen aus einer Hand, getragen vom einem professionellen Projektmanagement, ein hohes Maß an Kundenzufriedenheit.

Profil

- // Ausbildung: Abgeschlossenes Studium in Architektur, Bauingenieurwesen, Wirtschaftsingenieurwesen (Bau) oder eine vergleichbare Fachrichtung.
- // Erfahrung: fundierte Praxis in der Kalkulation, Vertrieb, Projekt- oder Bauleitung oder in der Revitalisierung/Sanierung von Bestandsgebäuden.
- // Vertriebsstärke: Leidenschaft für den Kundenkontakt, Beratung und die Entwicklung maßgeschneiderter Lösungen.
- // Netzwerk: Branchenkenntnisse und ein starkes Netzwerk in Mecklenburg-Vorpommern sind von Vorteil.
- // Persönlichkeit: Überzeugendes Auftreten, Organisationstalent und unternehmerisches Denken zeichnen Sie aus.

Die Position kann in unser Niederlassung Rostock (Timmermannsstrat 2a, 18055 Rostock) oder in unserer neuen Geschäftsstelle Schwerin (Graf-Schack-Allee 20, 19053 Schwerin) besetzt werden.
Werden Sie Goldbecker:in am Standort Rostock oder seien Sie dabei, wenn in Schwerin unser neues Team weiter wächst.

Klingt interessant?

Dann bewerben Sie sich jetzt online und richten Sie Ihre Bewerbung bitte an Herrn Grzesko.

GOLDBECK Nordost GmbH
Niederlassung
Rostock/Geschäftsstelle Schwerin
Timmermannsstrat 4b
18055 Rostock
Tel. +49 381 877 258 20