

Sales Manager (m/w/d) Bauen im Bestand NL Rostock oder Schwerin

Architekt/ Bauingenieur/
Wirtschaftsingenieur (Bau) (m/w/d)

Ort: Rostock, Schwerin

Job-ID: 9379

Aufgaben

Ihre Chance, echte Mehrwerte zu schaffen!

Als Sales Manager (m/w/d) im Bereich Bauen im Bestand sind Sie die treibende Kraft hinter unseren regionalen Revitalisierungsprojekten. Mit Ihrer Leidenschaft für innovative Lösungen und Ihrer Fähigkeit, Menschen zu begeistern, tragen Sie entscheidend dazu bei, bestehende Gebäude in zukunftsfähige und nachhaltige Immobilien zu verwandeln. Werden Sie Teil unseres Teams und prägen Sie die Baukultur in Mecklenburg-Vorpommern aktiv mit!

// Ihre Mission: Als Gesicht unseres Unternehmens gewinnen Sie regionale Bauherren und Investoren für faszinierende Revitalisierungsprojekte in der Region Rostock und Schwerin!

// Tauchen Sie ein in die Welt der Bestandsgebäude und begeistern Sie sowohl Stammkunden als auch Neuzugänge mit innovativen Konzepten – vom ersten Kennenlernen bis zum Vertragsabschluss.

// Seien Sie nicht nur ein Vertriebsprofi, sondern auch ein kreativer Kopf: Entwickeln Sie technische Konzepte und erstellen Sie maßgeschneiderte Angebote, die unsere Kunden begeistern.

// Leiten Sie Ihr Team mit Leidenschaft und führen Sie es zum Erfolg, indem Sie die besten Köpfe aus internen und externen Bereichen zusammenbringen und zu Höchstleistungen motivieren.

// Zeigen Sie den Kunden den klaren Mehrwert unserer Lösungen durch überzeugende Wirtschaftlichkeitsberechnungen und verhandeln Sie Deals, die sie nicht ablehnen können.

// Sie begeistern mit einem erstklassigen Service und überzeugen so unsere Kunden auch nach Abschluss des Projekts und fördert langfristige Partnerschaften.

// Als Aushängeschild unseres Unternehmens gestalten Sie nicht nur Beziehungen, sondern prägen auch aktiv die

regionale Marktpräsenz.

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.



Profil

- // Erfolgreich abgeschlossenes Studium der Architektur, des Bauingenieurwesens, Wirtschaftsingenieurwesens (Bau) oder vergleichbare Fachrichtung
- // Mehrjährige Erfahrung in der Projektleitung oder dem Vertrieb im Bereich Revitalisierung/Sanierung/Umbau von bestehenden Gebäuden
- // Sie haben Freude am Vertrieb und fühlen sich zwischen Kundenkontakt, Beratung sowie Konzepterstellung wie zuhause
- // Idealerweise bringen Sie Branchenkenntnisse und Netzwerk in einer der Regionen um Berlin-Brandenburg mit
- // Kundenbedürfnisse zu erkennen und zu erfüllen ist für Sie nicht nur eine Aufgabe, sondern Ihre persönliche Leidenschaft.
- // Sie sind ein/e Macher/in mit einem klaren Blick für unternehmerische Chancen und einem ausgeprägten Verantwortungsbewusstsein.

Werden Sie Goldbecker:in am Standort Rostock oder seien Sie dabei, wenn in Schwerin unser neues Team entsteht. Freuen Sie sich auf eine agile Arbeitsatmosphäre mit "Startup"-Feeling und erstklassigen Entwicklungsmöglichkeiten für Ihre berufliche Zukunft.

Über GOLDBECK

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.