GOLDBECK

Sales Manager (m/w/d) im Hochbau

Architektur / Bauingenieurwesen / Wirtschaftsingenieurwesen (Bau)

Ort: Berlin-Ludwigsfelde

Job-ID: 9464

Aufgaben

Ihre Mission

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

Ihre Aufgaben

- 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

Profil

- 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 Berlin-Brandenburg sind von Vorteil.
- Sie überzeugen durch Eigeninitiative, Verhandlungsgeschick und ein ausgeprägtes unternehmerisches Denken.
- Kundenorientierung ist für Sie nicht nur ein Anspruch, sondern eine Herzensangelegenheit.

Werden Sie Teil unseres inspirierenden Teams bei GOLDBECK und gestalten Sie die Zukunft des Bauens aktiv mit. Wir freuen uns auf Sie!

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 rund 13.000 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 unser professionelles Projektmanagement des Bauprozesses erhalten unsere Kunden schlüsselfertige und energieeffiziente Hochbaulösungen aus einer Hand.
Seit über 40 Jahren baut und plant GOLDBECK Parkhäuser. Unser filigranes Bausystem sorgt für stützenfreie Parkbereiche und Dank unserer kreativen Fassadentechnik entwickeln wir architektonische Unikate.