

## Vertriebsmitarbeiter (m/w/d) im strategischen Vertrieb der GOLDBECK Services GmbH



Ort: Bielefeld, Düsseldorf  
(Zentrum), Frankfurt (am Main)

Job-ID: 8672

### Aufgaben

Als Mitglied unseres neu gegründeten Teams werden Sie eine Schlüsselrolle bei der Entwicklung und Umsetzung einer ganzheitlichen Vertriebsstrategie für Gewerbeimmobildienstleistungen übernehmen. Ihre Verantwortlichkeiten umfassen:

- // Entwicklung einer übergreifenden Vertriebsstrategie: In enger Zusammenarbeit mit unserem Business Development Team gestalten Sie eine innovative Vertriebsstrategie, die den Fokus auf Cross-Selling von Immobiliendienstleistungen legt.
- // Leitung von komplexen Vertriebsprojekten: Sie koordinieren und steuern unsere Einheiten bei überregionalen Vertriebsprojekten, um eine nahtlose Integration unserer Dienstleistungen sicherzustellen.
- // Betreuung von Groß- und Portfoliokunden: In enger Zusammenarbeit mit den regionalen Vertriebsteams bauen Sie Beziehungen zu Groß- und Portfoliokunden aus und pflegen diese.
- // Netzwerkaufbau: Sie nehmen deutschlandweit motiviert an Netzwerkveranstaltungen teil, um Kundenkontakte zu pflegen und auszubauen.
- // Datenbankmanagement: Bewertung von Kundendatenbanken und Einführung geeigneter Tools, um die Effizienz der Vertriebsaktivitäten zu steigern.

• Weiterentwicklung von Vertriebskompetenzen: Initiierung von Schulungen und Maßnahmen zur kontinuierlichen Weiterentwicklung der Vertriebskompetenzen.

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.

Die GOLDBECK Services GmbH realisiert alle Dienstleistungen, die die optimale Betreuung unserer Gewerbeimmobilien über den gesamten Lebenszyklus sicherstellen.

### Profil

- // Abgeschlossenes Studium: Sie verfügen über ein abgeschlossenes immobilienpezifisches, betriebswirtschaftliches oder ingenieurwissenschaftliches Studium oder eine vergleichbare Qualifikation.
- // Fundierte Vertriebserfahrung: Sie bringen nachweisliche Erfahrung im Vertrieb von Immobilien oder damit verbundenen Dienstleistungen mit, was Ihnen ein gutes Verständnis für die Branche verschafft.
- // Netzwerker:in mit Kommunikationsstärke: Ihr Spaß am Netzwerken wird durch eine aufgeschlossene und kommunikationsstarke Persönlichkeit unterstrichen. Sie wissen, wie Sie erfolgreich Beziehungen vor Ort aufbauen und pflegen können.
- // Kreativität und Lösungsorientierung: Sie zeichnen sich durch Kreativität und Lösungsorientierung aus. Hindernisse sehen Sie nicht als unüberwindbare Probleme, sondern als Herausforderungen, die Sie proaktiv angehen und bewältigen.
- // Motivation für Teamarbeit: Ihre Motivation besteht darin, Teil eines neu gegründeten Teams zu sein. Sie bringen nicht nur Ihr Fachwissen ein, sondern setzen sich aktiv für den Teamerfolg ein und liefern hilfreiche Impulse für die Weiterentwicklung unserer Services-Gesellschaften.

### Klingt interessant?

Dann bewerben Sie sich jetzt online und richten Sie Ihre Bewerbung bitte an Frau Kanellopoulos.

GOLDBECK Services GmbH  
Ummelner Straße 4-6, 33649  
Bielefeld  
Tel. +49 521 9488 1505