

LEADING **SEARCH** **PARTNERS**

Junior Sales Manager (m/w/d) Bauwesen

Baugewerbe, Kärnten

Als klarer **HIDDEN-CHAMPION** in seiner Branche ist unser Kunde als innovativer und zuverlässiger Kooperationspartner von Kärnten aus sehr erfolgreich in der Region D-A-CH tätig. Die Anforderungen der Auftraggeber und der Nutzer an **DESIGN UND FUNKTIONALITÄT** werden dabei stets komplexer inklusive smarter Anbindungen, wobei unser Kunde **MASSGESCHNEIDERTE LÖSUNGEN** entwickelt und dabei als Taktgeber in der technischen Machbarkeit gesehen wird. Aktuell wird das Team um einen Junior Sales Manager (m/w/d) erweitert - eine echte **KARRIERE- UND ENTWICKLUNGSCHANCE!**

Ihre AUFGABENSCHWERPUNKTE

- **AKTIVER VERKAUF** von innovativen Lösungen im internationalen Umfeld
- **BERATUNG** von Entscheidungsträgern (Architekten, Generalunternehmer, öffentliche Auftraggeber (m/w/d)) bei Fragen der technischen Machbarkeit
- Erstellung von **MASSGESCHNEIDERTEN ANGEBOTEN**
- enge Zusammenarbeit mit internen Abteilungen (Kalkulanten, Projektleitern (m/w/d)) etc.

Ihr ANFORERUNGSPROFIL

- gute **TECHNISCHE BASISAUSBILDUNG** (zwingend erforderlich)
- Erfahrung aus der Baubranche (im Idealfall aus dem komplexen Hochbau) von klarem Vorteil
- ausgeprägte **KOMMUNIKATIONS- UND PRÄSENTATIONSFÄHIGKEITEN**
- eigenmotivierte und zuverlässige Arbeitsweise
- all dies verbunden mit hoher **LERNBEREITSCHAFT** und Eigenverantwortlichkeit sowie Lösungs- und **SERVICEORIENTIERUNG**

Unser Auftraggeber bietet ein Bruttogehalt von rund EUR 60.000,- p.a., eine Überzahlung ist abhängig von der Qualifikation und Erfahrung möglich. Hohe Termintreue und **LÖSUNGSORIENTIERUNG** zeichnen unseren Auftraggeber aus, wobei die Gruppe geprägt ist von **KURZEN ENTSCHEIDUNGSWEGEN**. Wenn Sie sich von dieser beruflichen Herausforderung angesprochen fühlen und in einem stark positionierten, international tätigen Unternehmen mitarbeiten wollen, so freuen wir uns über Ihre Bewerbung unter Angabe der Referenznr. 19094 an application@leadingsearchpartners.com.