



ARNDT MANAGEMENT CONSULTING

Telefonieren Sie auch am Samstag/Sonntag 17.00 bis 19.00 Uhr - 049 (0) 69 97 461 136

Technischer Berater im Außendienst (m/w)

Herausfordernde Aufgabe im Bereich Oberflächenschutz / Bausanierung - Vertriebsgebiet Berlin-Brandenburg

Unser Klient ist eine stark expandierende, gesunde, internationale Unternehmensgruppe, die als Hersteller von Produkten für den Oberflächenschutz, die Oberflächenversiegelung und Veredelung, sowie Farben und Lacken in den Bereichen Bauten-, Boden- und Holzschutz zu den führenden Anbietern gehört. Seit über 60 Jahren erfolgreich am Markt ist die Unternehmensgruppe inzwischen an über 20 Standorten weltweit vertreten. Die Forschungs- und Entwicklungsabteilungen entwickeln innovative, sowie umwelt- und ressourcenschonende Produktsysteme zum Schutz und Erhalt von Bauteilen und Gebäuden. Für die Vertriebspartner und Anwender betreibt unser Klient eine eigene Akademie und verknüpft die Seminare mit den jeweils aktuellen Wissensstand der einzelnen Fachgebiete. Ausgezeichnet als Top-Arbeitgeber 2015, sieht sich unser Klient trotz mehr als 1400 Mitarbeitern immer noch als mittelständisches Familienunternehmen mit wertschätzender Unternehmenskultur. Im Rahmen der Wachstumsstrategie suchen wir für das Gebiet Berlin-Brandenburg einen dynamischen und akquisitionstarken Technischen Berater im Außendienst (m/w) mit ihrer Erfahrung und Qualifikation.

Ihr Profil:

- Studium zum Bauingenieur, Architekt oder Wirtschaftsingenieur vorzugsweise im Baubereich, alternativ abgeschlossene Berufsausbildung und Weiterbildung zum Bautechniker;
- Fachkenntnisse in der Gebäudeinstandsetzung (Bauchemie, Tragsysteme, Stahlbetonbau, Oberflächenschutzsysteme);
- nachweisbare Erfolgsbilanz in der Beratung und / oder im Vertrieb in der Baubranche;
- hohes technisches Verständnis in den Bereichen Bausanierung und Oberflächenschutz;
- gutes betriebswirtschaftliches Verständnis;
- hohes Maß an Eigeninitiative und Leidenschaft um selbständig zu akquirieren und entsprechende Vertriebsfolge zu erzielen;
- überzeugendes Auftreten mit offener, positiver Ausstrahlung;
- sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift;
- gute Englischkenntnisse, idealerweise auch Russischkenntnisse;
- umfangreiche Kenntnisse der gängigen Office-Anwendungen;
- Führerschein erforderlich.

Unser Klient bietet:

- Gründliche Einarbeitung im Team mit hoher sozialer Kompetenz;
- Verantwortungsvolle Aufgabe mit kreativen und innovativen Freiraum;
- Ausgeglichene Work-Life-Balance;
- Leistungsorientiertes Einkommen mit Erfolgskomponente;
- Firmenfahrzeug, auch zur privaten Nutzung.

Ihre wesentlichen Aufgaben:

- Intensiver Ausbau der Beratungskompetenz und der Vertriebsaktivitäten im Gebiet Berlin-Brandenburg;
- Aufbau eines eigenen Kontaktnetzwerks, bestehend aus Planern, Verarbeitern, Investoren und Eigentümern von Immobilien und Bauprojekten;
- Enge Zusammenarbeit mit dem Key Account Management;
- Fachlich kompetenter und serviceorientierter Ansprechpartner als Berater für Planungsverantwortliche in der Gebäudeinstandsetzung, Gebäudeverwaltungen, Eigentümern und Investoren;
- Akquisition von Großprojekten in der Bauwelterhaltung;
- Implementierung von Produktsystemen unseres Klienten in den Ausschreibungstexten;
- Aktive Vermarktung des Dienstleistungsangebots;
- Aufbau und Pflege einer elektronischen Kundendatenbank;
- Planung und Durchführung von Zielgruppenveranstaltungen;
- regelmäßige Markt- und Wettbewerbsanalysen;
- Berichterstattung direkt an den Geschäftsbereichsleiter.

Mehr zu dieser Position und über das Umfeld erfahren Sie vorab telefonisch von Herrn Reinhold Arndt. Oder senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen – gerne auch per E-Mail - an reinhold.arndt@arndt-management-consulting.com, unter Benennung unserer Kennziffer **AK 1851**.

Selbstverständlich werden Diskretion und Sperrvermerke strengstens beachtet

ARNDT MANAGEMENT CONSULTING GMBH

Bettinastraße 30, D-60325 Frankfurt am Main, Telefon +49 (0) 69 / 9 74 61 – 136

<http://www.infoarndt.com> – info@arndt-management-consulting.com