

Referent (w/m/d) Vertrieb Großraum Hamburg und Norddeutschland

(81876)

Zweck und Ziel der Stelle

Unser Kunde ist ein renommiertes Bauunternehmen mit über 100 Jahren Erfahrung im Hoch- und Industriebau. Als einer der führenden Anbieter in Deutschland steht es für höchste Qualität, Sicherheit und Mitarbeiterzufriedenheit.

Das Unternehmen bietet ein modernes, innovationsgetriebenes Arbeitsumfeld mit flexiblen Arbeitszeiten, Entwicklungsmöglichkeiten und einer starken Teamkultur. Nachhaltigkeit und Work-Life-Balance sind zentrale Werte.

Für den **Standort Hamburg** suchen wir einen **Referent (m/w/d) Vertrieb**.

Aufgaben, Kompetenzen und Verantwortung

- Durchführung von umfassenden Marktrecherchen und Sichtung relevanter Ausschreibungsplattformen, um frühzeitig von neuen Projekten zu erfahren
- Identifikation relevanter Ansprechpartner und eigenständiger Kontaktaufbau zu potenziellen Kunden, Ingenieur- und Planungsbüros
- Unterstützung bei der Vorbereitung und Durchführung von Präsentationen sowie Kundenterminen
- Nachbereitung und Dokumentation der Besprechungen, um den Kontakt langfristig zu pflegen
- Mitwirkung an der Gestaltung und Umsetzung von Vertriebsstrategien und Vertriebsplänen
- Teilnahme an Messen und anderen Vertriebsveranstaltungen zur Erweiterung des Netzwerks
- Der Aufbau und die Steuerung eines Vertriebscontrollings zur kontinuierlichen Verbesserung der Vertriebsaktivitäten

Fachliche Anforderungen

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder ein wirtschaftsnahes bzw. technisches Studium, z. B. als (Bau)-Ingenieur (w/m/d) oder Architekt (w/m/d)
- Idealerweise erste Erfahrungen im Vertrieb und gute Kenntnisse der Baubranche
- Ein ausgeprägtes Netzwerk im regionalen Markt von Hamburg und Norddeutschland
- Sicherer Umgang mit MS Office und CRM-Systemen, insbesondere PiSa Sales
- Ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeiten, Überzeugungskraft und ein selbstbewusstes Auftreten
- Selbständige Arbeitsweise, hohe Motivation und eine starke Reisebereitschaft
- Hohe Belastbarkeit und Freude an der Arbeit im Team sowie im direkten Kundenkontakt

Arbeitgeberleistungen / Unternehmensangebot

- Leistungsgerechtes Tarifgehalt, Weihnachts- und Urlaubsgeld
- Firmen-PKW zur privaten Nutzung
- Flexible Arbeitszeiten & mobiles Arbeiten für eine ausgewogene Work-Life-Balance
- Mitarbeiterrabatte in Onlineshops und auf Fitnessstudio-Mitgliedschaften
- Umfangreiche Weiterbildungsangebote durch eine firmeneigene Akademie
- Breites Angebot an gesundheitsfördernden Maßnahmen zur Unterstützung der Work-Life-Balance
- Regelmäßige Firmenevents & Teambuilding
- Betriebliche Altersvorsorge zur Unterstützung für die finanzielle Absicherung im Alter
- Erfolgsbeteiligung wie z.B. Bonusprogramme, Prämien und Mitarbeiterbeteiligungsoptionen
- Interne Aufstiegsmöglichkeiten und Entwicklungsperspektiven
- Modern ausgestattete Arbeitsplätze mit der neuesten Technik und ergonomische Arbeitsplätze
- Familienfreundliche Angebote wie flexible Arbeitszeiten und Unterstützung bei der Kinderbetreuung

- Kostenlose Getränke wie Wasser, Kaffee und Tee im Büro

Kontaktdaten für Stellenanzeige

Haben Sie Interesse? Dann bewerben Sie sich noch heute!

- vorzugsweise über das **Eingabeformular** dieser Webseite
- über unsere Webseite unter www.impuls-personal.de
- per E-Mail an **bewerbung.hamburg@impuls-personal.de** unter Angabe der Stellenbezeichnung

Sie haben weitere Fragen? **Herr Dick** steht Ihnen gerne telefonisch unter **040 378 799-134** zur Verfügung.

Unsere Datenschutzerklärung finden Sie unter impuls-personal.com/datenschutz