

Marketing, Vertrieb (w/m)

Großbritannien, Holz-Aluminium
Fenster- und Fassadensysteme

Die Aufgabe:

Ausbau Umsatz und Marktanteil in Großbritannien Frankreich für die Produktgruppe Holz-Aluminium Fenster und Fassadensysteme

- Akquise und Betreuung von Projekten bei Architekten und Generalunternehmer
- Schnittstellenmanagement zwischen diesen Projektteilnehmern mit neuen und bestehenden Kunden des Fenster- und Fassadenbaus
- Angebotskalkulation und Erarbeitung von technischen Lösungen für den Projektbedarf
- Erarbeitung von Produkt- und Vermarktungsideen zur Stärkung der Positionierung unserer Produkte am Markt

Ihr Profil:

- Erfolgreicher kaufmännischer Studienabschluss oder vergleichbare Ausbildung mit Berufserfahrung
- Englisch perfekt in Wort und Schrift
- Freude an einer kommunikativ anspruchsvollen Tätigkeit im Umgang mit Kunden
- Fundierte EDV-Kenntnisse (Excel, Outlook etc.) und evtl. CAD Kenntnisse
- Ausgeprägte soziale Kompetenzen (Kommunikationsstärke, Empathie, Begeisterungsfähigkeit),
- Überzeugungskraft, Durchsetzungsvermögen, Verhandlungsgeschick
- Analytisches Denken

Der Standort:

- Dresden

Die Perspektive:

- Das Unternehmen bietet Ihnen eine abwechslungsreiche Position mit viel Gestaltungspotenzial und Eigenverantwortung in einem engagierten Team
- Ihr Tätigkeitsumfeld ist geprägt von flachen Hierarchien sowie einem offenen und modernen Führungsstil
- Mitgestaltung an der Erfolgsgeschichte eines der dynamischsten Unternehmen im europäischen Fenster- und Fassadenmarkt
- Attraktive Vergütung mit erfolgsorientiertem Anteil

Ihr Ansprechpartner:

Oliver Rahn, Geschäftsführung
batimet GmbH
Louis-Braille-Strasse 10
01099 Dresden
oliver.rah@batimet.de

(+49).351.81186.15 Tel
(+49).351.81186.23 Fax

Weitere Info: www.batimet.de und www.batimet-pro.de