



*Meine
Zukunft bau'
ich hier!*

quick-mix ist ein internationaler Anbieter für nachhaltige System-Baustoffe in Premiumqualität. Unter den Marken quick-mix, SCHWENK Putztechnik, tubag und strasser entwickeln, produzieren und vermarkten wir Werk trockenmörtel und bauchemische Produkte für Mauerwerk, Fassade und Innenraum, Fliese und Boden sowie für den Garten-, Landschafts- und Straßenbau. quick-mix ist ein Unternehmen der Sievert Baustoffgruppe.

Verkaufsleiter (m/w/d) Hochbau

für die quick-mix . tubag S.A. in der Vertriebsregion Benelux

Unser Angebot – Ihre Chance

Sie suchen nicht einfach einen Job, sondern möchten etwas bewegen? Bei uns erwartet Sie ein Umfeld, das Ihre Qualifikation und Ihren Einsatz zu schätzen weiß. Wir bieten Ihnen mehr als eine leistungsgerechte Vergütung inkl. Sozialleistungen eines modernen Unternehmens. Mit regelmäßigen Fort- und Weiterbildungen bringen wir Sie beruflich nach vorn. Flache Hierarchien mit kurzen Entscheidungswegen bieten Freiräume und sorgen für effizientes Arbeiten in einem angenehmen Betriebsklima.

Was erwartet Sie?

- Sie führen fachlich und disziplinarisch die regionalen technischen Verkaufsberater in Benelux und entwickeln Ihr Team sowie Ihren Bereich kontinuierlich weiter
- Sie führen Gespräche und Verhandlungen mit unseren Top-Kunden
- Sie stellen die Zielerreichung sicher
- Sie initiieren und leiten vertriebsseitig Entwicklungs-/Kundenprojekte
- Sie fördern die Neukundenakquise
- Sie analysieren den Markt und Wettbewerb

Was erwarten wir?

- Sie haben eine erfolgreich abgeschlossene kaufm. Ausbildung, sind Handwerksmeister (m/w/d) und/oder haben idealerweise ein erfolgreich abgeschlossenes Studium im Bereich BWL, Bauingenieurwesen oder vergleichbar
- Sie bringen mind. 5 Jahre Berufserfahrung im internationalen Vertrieb mit, möglichst in vergleichbarer Position
- Sie haben gute MS-Office, SAP und CRM Kenntnisse
- Sie besitzen eine hohe Leistungsbereitschaft und einen Willen zum Erfolg
- Sie verfügen über eine ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit mit einer intensiven Vertriebs- und Kundenorientierung
- Sie sind verhandlungssicher in den Sprachen Deutsch und Englisch sowie Französisch und/oder Niederländisch (Wort und Schrift)
- Sie überzeugen durch Ihre Persönlichkeit
- Ihr Wohnort liegt in der Vertriebsregion

Schreiben Sie mit uns die fast 100-jährige Unternehmensgeschichte weiter.

Bei uns in der Sievert Baustoffgruppe finden Sie das, wonach Sie woanders meist vergeblich suchen. Denn wir sind groß genug, um Ihnen attraktive Entwicklungsmöglichkeiten zu bieten – aber klein genug, damit Sie sich schnell zurechtfinden und in unserer kollegialen und partnerschaftlichen Firmenkultur wohlfühlen.

Worauf warten Sie noch?

Senden Sie uns Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen per E-Mail (recruiting@sievert-ag.de) oder nutzen Sie unser Online-Bewerbungsformular. Selbstverständlich behandeln wir Ihre Bewerbung vertraulich.

Wir sind gespannt auf Sie!

