

## Vertriebsingenieur im Innendienst m/w/d Stahlhallenbau vom Teilgewerk bis zum schlüsselfertigen Gebäude



Westerwald



HS Hallensysteme GmbH



Stahlbau



ca. 60



4040K

Als **Vertriebsingenieur (m/w/d)** sind Sie der erste Kontakt bei eingehenden Ausschreibungen und Anfragen. Sie überzeugen mit Kompetenz und Kommunikationsstärke in jedem Gespräch. Ihre Angebote kalkulieren und dokumentieren Sie so, dass es den Projektleitern in der Umsetzung leichtfällt das Projekt zum Erfolg für alle Beteiligten zu machen. Als Teil der eingespielten Mannschaft bringen Sie sich jeden Tag menschlich und fachlich ein und tragen zum guten Miteinander bei.

### Unternehmen

Unser Auftraggeber, die HS Hallensysteme GmbH ([www.hallensysteme.com](http://www.hallensysteme.com)) ist ein mittelständisches Unternehmen, das sich auf den Bau von Hallensystemen aus Stahl und Stahlbeton spezialisiert hat. Mit über 60 Mitarbeitenden realisiert das Unternehmen seit 1991 individuelle Projekte – von Einzelgewerken bis hin zu schlüsselfertigen Komplettlösungen. Das Unternehmen hat über 1.000 Projekte in Deutschland durchgeführt und verfügt über eine eigene, moderne Stahlbaufertigung. Durch den über Jahrzehnte erworbenen guten Ruf ist eine „Kaltakquise“ nicht erforderlich.

### Ihre Aufgaben

- Prüfung von öffentlichen und privaten Ausschreibungen
- Netzwerkübernahme und -ausbau zu Architekten und Planern
- Beratung von Bauherren, Architekten und Planern
- Prüfung von Leistungsverzeichnissen
- Kalkulation von Eigenleistungen im Stahlbau
- Einholung von Nachunternehmerangeboten
- Aktive Nachverfolgung von Angeboten
- Vertragsprüfung und -verhandlung

### Ihre Qualifikationen

Bildungsabschlüsse	Sie haben eine Aus- und Weiterbildung im Hochbau oder ein entsprechendes Studium zum Bauingenieur. Auch ein kaufmännischer Werdegang ist, bei umfangreicher einschlägiger Erfahrung möglich.
Berufserfahrung	Sie haben mindestens fünf Jahre Berufserfahrung in der Kalkulation und/oder Ausführung von Hochbauprojekten.

### Ihre Persönlichkeit

Sie schaffen die Balance zwischen Detailorientierung und Abschlusswillen. Ihre Zeit investieren Sie selbstverständlich in Anfragen, die eine gute Marge versprechen und die zudem aussichtsreich sind. Als strukturierte und organisierte Persönlichkeit behalten Sie die Vielzahl Ihrer Angebote und Chancen im Blick, gehen hartnäckig nach und pflegen regelmäßig Kontakte zu Architekten und Planern in der Region, um frühzeitig eingebunden zu werden.

Bitte richten Sie Ihre vollständige Bewerbung – inkl. Angaben über Jahreseinkommen sowie Kündigungsfrist – unter Angabe der **Kennziffer 4040K** an unsere E-Mail-Adresse. Aus Datenschutzgründen bitten wir Sie, alle Anlagen als PDF zu versenden.

dr. gawlitta (BDU) GmbH

Rathausstraße 28  
53225 Bonn



[www.gawlitta-hr.de](http://www.gawlitta-hr.de)

Ihre Ansprechpartnerin

Christiane Vollenbroich



[info@gawlitta-hr.de](mailto:info@gawlitta-hr.de)



0228 629 300

