

Unsere Mandantin ist eine mittelständische Unternehmensgruppe mit über 80jähriger stetiger Weiterentwicklung, die einen synergetischen Verbund operativer Töchter in einer Immobilien-Holding abbildet. Diese agiert im gesamten Spektrum der immobilienwirtschaftlichen Wertbildung, von der Entwicklung und Finanzierung über die Planung und Realisierung bis hin zur Inbetriebnahme, Nutzung und Umnutzung, mit erfahrenen, überwiegend lokalen Spezialisten-Teams.

Zugunsten des stetigen Marktaufbaus im Segment des schlüsselfertigen Neubaus in der Region Süd am **Standort München** wir ein engagierter

## Vertriebsingenieur (m/w)

Kennziffer:  
4886

benötigt. Er/sie wird im Tandem mit einem weiteren, sehr erfahrenen regionalen *Vertriebsingenieur/Kalkulator (m/w)* agieren.

Vorrangige Aufgaben des neuen Kollegen (m/w) sind:

- Eigenverantwortliche Kalkulation von Projekten im schlüsselfertigen Neubau
- Projektspezifische Beratung und Unterstützung angestammter und neuer Kunden/Bauherren
- Aktives Mitwirken bei der Projektauswahl
- Akquisition sowie weiterer Aufbau des Netzwerkes an Bestandskunden in der Region
- Pflege von Systemdatenbanken
- Punktuelle Mitarbeit bei der Umsatz- und Rohertragsplanung sowie bei der nachhaltigen Verfolgung der Planziele der regionalen Gesellschaft

Gesucht wird ein methodisch-fachlich und im Verhandlungsgeschehen erprobter Spezialist der Auftragsvorbereitung oder Akquisition, mit entsprechender Erfahrung bspw. bei einem Projektentwickler oder einem fundierten Dienstleister der Bauausführung.

Vorausgesetzt wird mindestens eine technische Ausbildung im Bauwesen mit kaufmännischem Generalverständnis. Im Optimum verfügt der Wunschanwärter (m/w) über ein Bauingenieur- oder Architekturstudium, alternativ eine Ausbildung zum staatlich geprüften Bautechniker (m/w). Neben Kalkulationserfahrung, ersichtlichem Verhandlungsgeschick und scharfem Rentabilitätsdenken werden weitreichende Erfahrung im Umgang mit branchenspezifischer Software wie z. B. RIB iTWO sowie ein routinierter Umgang mit gängigen MS Office-Produkten erwartet. Abgerundet wird das Erwartungsprofil durch eine hohe Kundenorientierung und Servicebereitschaft.

In einer dynamisch wachsenden Unternehmensstruktur wird für diese anspruchsvolle Aufgabe in Festanstellung ein komfortables Festeinkommen geboten. Zudem erhält er/sie einen Firmen-PKW, auch zur privaten Nutzung.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme und die Zusendung Ihrer Bewerbungsunterlagen unter Angabe der Kennziffer **4886** an Mareike Müller (mvm@va-p.de).

*Wir beachten Ihre Sperrvermerke und wahren strikte Diskretion.*

**von Arnim Personalberatung GmbH & Co. KG**  
**RESES Real Estate Executive Search**

www.va-p.de  
Tel. +49 (0)30-34 62 20 92  
Fax +49 (0)30-34 62 20 999

