Vertriebsingenieur im Hochbau (m/w/d)



Vollzeit | Hochbau | Frankfurt am Main | unbefristet

FOCUS TOP NATIONALER ARBEITGEBER 2026 Köster GmbH FOCUS.DE/BUSINESS

Das ist Köster

Wir sind eins der deutschlandweit führenden Bauunternehmen im Hoch- und Tiefbau. Was uns als Familienunternehmen ausmacht, ist unser hoher Leistungsanspruch. Bei uns geben über 2.000 Mitarbeitende täglich ihr Bestes, um uns, unsere Kunden und die Branche nach vorn zu bringen. Wenn du gemeinsam mit uns wachsen, zu den Besten deiner Branche gehören und die Zukunft des Bauens möglich machen willst, dann kannst du Köster – und im Gegenzug eine ganze Menge von uns erwarten. Komm zu uns ins Team!

Deine Aufgaben

- Du verantwortest die Akquise neuer Aufträge, indem du Kunden nachhaltig von unseren Planungs- und Bauleistungen überzeugst
- Du etablierst und pflegst ein starkes regionales Netzwerk im Hochbau
- Du berätst Bestands- und Neukunden entlang des gesamten Vertriebsprozesses und führst diesen vom Erstkontakt bis zum Vertragsabschluss
- Bereits in der Entwurfsphase verantwortest du gemeinsam mit den Fachabteilungen die Planung und Kalkulation, zur Erstellung maßgeschneiderter und überzeugender Angebote
- Du bringst deine Markt- und Kundenerkenntnisse aktiv in die Weiterentwicklung der Vertriebsstrategie und -konzepte ein
- Du vernetzt dich kontinuierlich mit relevanten Marktteilnehmern und vertrittst unser Unternehmen aktiv auf Branchenveranstaltungen

Dein Profil

- Du hast ein erfolgreich abgeschlossenes Studium des Bauingenieurwesens, der Architektur oder eine vergleichbare Qualifikation, ergänzt mit vertiefenden kaufmännischen Kenntnissen
- Du bringst bereits mehrjährige Erfahrung in der Koordination und/oder im Vertrieb von Bauprojekten im Bereich Schlüsselfertigbau mit
- Du hast Spaß am beratungsintensiven Vertrieb und für Dich ist es selbstverständlich für exzellenten Vertrieb auch die Extrameile zu gehen
- Du bist in der Lage Menschen sowohl sachlich als auch emotional zu begeistern und eine vertrauensvolle Bindung mit Kunden zu erzeugen
- Dein Anspruch ist es, von Kunden uneingeschränkt weiterempfohlen zu werden
- Du verfügst über gute Kenntnisse in MS-Office sowie erste Erfahrungen im Umgang mit CRM-Systemen
- Du zeichnest Dich durch ausgeprägte Organisationsfähigkeit, Reisebereitschaft sowie eine selbstständige Arbeitsweise aus

Deine Vorteile

- Ansprechende Rahmenbedingungen: Attraktives Vergütungspaket inklusive tariflicher Sonderleistungen, 30 Urlaubstagen sowie Firmenwagen zur privaten Nutzung
- Vielfältige Zusatzangebote: Mitarbeiterangebote sowie Teamevents, Sommer- und Weihnachtsfeste
- Sicher betreut von Anfang an: Strukturierte Einarbeitung inklusive Einführungsworkshop und Patenprogramm
- Individuelle Förderung: Qualifizierte Weiterbildung über unsere unternehmenseigene Akademie

KÖSTER

Werde Teil unseres Teams und bewirb dich jetzt ganz einfach online.

karriere@koester-bau.de (0541) 998-22 55 Stellen-ID: 4625

- Persönliche Gesundheitsförderung: Firmenfitnessprogramm Hansefit, Fahrradleasing und aktive Mittagspause

Werde Teil unseres Teams und bewirb dich jetzt ganz einfach online.

karriere@koester-bau.de (0541) 998-22 55 Stellen-ID: 4625