

# Vertriebsingenieur (m/w/d) für Logistikimmobilien

🕒 Vollzeit 📍 Logistikimmobilien 📍 Hildesheim 📅 unbefristet



## 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 1.900 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 entwickelst, pflegst und erweiterst ein regionales Kundennetzwerk im Bereich Logistikimmobilien zur Ausschöpfung unserer Wertschöpfungskette durch gezielte Marktanalyse
- > Du bildest die Schnittstelle zwischen dem Kunden und unseren Fachabteilungen und begleitest die Projekte in dieser Funktion – von der Planung und Kalkulation bis zur Auftragsvergabe
- > Du agierst als Inputgeber für die Vertriebsstrategie und arbeitest an der Entwicklung und Umsetzung von Vertriebskonzepten
- > Du betreibst einen aktiven Informationsaustausch innerhalb Deines Netzwerks und den unterschiedlichen internen sowie externen Stakeholdern
- > Du pflegst unser CRM-System laufend mit allen wichtigen Kunden- und Marktinformationen
- > Du nimmst an branchenspezifischen Messen und Kongressen teil

## Dein Profil

- > Du hast ein erfolgreich abgeschlossenes Studium in Richtung Bauingenieurwesen oder Architektur, ergänzt mit kaufmännischen Kenntnissen, oder als Wirtschaftsingenieur mit Fachrichtung Bauwirtschaft / Anlagenbau o.ä.
- > Du bringst bereits mehrjährige Erfahrung in der Koordination, der Kalkulation und/oder im Vertrieb von Bauprojekten im Bereich Schlüsselfertigbau mit
- > Du kommunizierst mit Deinen Kunden nutzenorientiert, bist belastbar, durchsetzungsstark und beweist Dein kommunikatives Geschick in Verhandlungen
- > 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 Perspektiven

- > 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
- > Persönliche Gesundheitsförderung: Firmenfitnessprogramm Hansefit, Fahrradleasing und aktive Mittagspause



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

✉ [karriere@koester-bau.de](mailto:karriere@koester-bau.de)

☎ (0541) 998-22 55

📄 Stellen-ID: 4412

