

VERSTÄRKEN SIE UNSER TEAM

TECHNISCHER KEY-ACCOUNT MANAGER / BAUINGENIEUR (M/W/D)

für Hochbau, Wasserspeichersysteme & Straßen-/Verkehrswegebau

Willkommen bei der Veriso GmbH & Co. KG!
Wir produzieren **hochwertige Baustoffmaterialien**, die vorwiegend aus Altglas gewonnen werden. Mit unseren 3 Standorten in Deutschland gehören wir zu Deutschlands führenden Produzenten und Anbietern im Bereich **Schaumglasschotter**.

AUFGABEN

- Neben der Ausarbeitung und Dokumentation technischer Anwendungen wirst Du auch für die Erstellung von Leistungstexten + Schnittstellen zuständig sein.
- Die Koordination der Heinzle Baudatenbank gehört zu Deinen Aufgaben.
- Außerdem wirst Du für die technische Beratung in Richtung Planung sowie für die technische Unterstützung im Vertrieb verantwortlich sein.
- Weitere Tätigkeiten sind die Durchführung von Marktanalysen, um zu erkennen, wo neue Kunden gewonnen werden können und welche Bedürfnisse diese haben sowie das Akquirieren von Investoren, Projektentwicklern, Behörden und Kommunen.
- Das Durchführen von Beratungs- und Planungsgesprächen auf Basis von Machbarkeitsstudien und der Besuch von Messen als Aussteller und Besucher zur Neukundengewinnung gehört auch zu Deinem Aufgabengebiet.
- Ergänzende Aufgaben sind die Pflege von Kontakten und Kundenbeziehungen, die Betreuung von Projekten, die Kommunikation mit allen relevanten Abteilungen im Unternehmen und die Kontrolle der Soll-Ist-Analyse.

DEINE STÄRKEN

Als Grundvoraussetzung solltest Du idealerweise eine Ausbildung zum Bauingenieur mit betriebswirtschaftlichen Kenntnissen oder über ein abgeschlossenes Studium im Bereich Wirtschaftsingenieurwesen (Bau) M.Sc. verfügen. Zudem gehört eine teamfähige und kommunikative Persönlichkeit zu unserem Anforderungsprofil.

- Du hast Fingerspitzengefühl und kannst aktiv zuhören.
- Du besitzt Kenntnisse im Umgang mit einschlägiger Software.
- Du verfügst über Erfahrung in der Erstellung und im Umgang mit Marktanalysen.
- Du hast stetige Bemühungen, Win-Win-Situationen zu schaffen.
- Du hast Interesse am ständigen Vergrößern des betrieblichen Netzwerks und an fortwährendem Lernen.
- Du besitzt Erfahrung im Vertrieb (von Vorteil).

WIR BIETEN DIR

- Einen sicheren Arbeitsplatz in einem motivierenden und modernen Arbeitsumfeld.
- Durchführung der Tätigkeiten im Homeoffice
- Bereitstellung eines Dienstwagens
- Vergütung nach Qualifikation und Berufserfahrung
- Zuschuss zur betrieblichen Altersvorsorge und betrieblichen Krankenzusatzversicherung
- Monatliche Gutscheinkarte
- Attraktive Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten



Veriso GmbH & Co. KG
Herr Christian Droste
Tel.: +49 7043 95 55 950