

> **Unfallversicherung beruflich & privat**

> **Technische Ausstattung Ihres Heimbüros**

> **Firmenwagen**

> **Laptop, iPhone**

Die Priva Building Intelligence GmbH entwickelt und liefert modernste Regel- und Managementsysteme für die Gebäudeautomation. Unser Ziel ist es, ein gesundes und leistungsförderndes Wohn- oder Arbeitsklima zu schaffen – und das langfristig und effizient. Wir bewegen uns in einem Wachstumsmarkt in dem Innovation und Unternehmertum gefordert sind.

Wir wollen die Herausforderung annehmen. Wie ist das mit Ihnen?

Ihre Aufgaben

Als Vertriebspersönlichkeit akquirieren Sie Projekte und neue Priva Partner. Zu den bestehenden Systempartnern bauen Sie belastbare Beziehungen auf und aus.

Für Ingenieurbüros, Architekten und Planer sind Sie erster Ansprech- und Verhandlungspartner.

Als Berater unterstützen Sie unsere Partner vor Ort bei deren Akquisition von Endkunden sowie bei der

Projektierung.

Zu den Tätigkeiten gehören:

- Kontaktpflege mit den Priva-Partnern
- Akquisition und Erstellung von Ausschreibungsunterlagen für GA-Projekte im öffentlichen und privaten Bereich
- Kontakt zu strategischen Endkunden
- Die Erstellung von Markt- und Potential- Analysen, regelmäßiger Forecast
- Pflege der Projektpipeline im CRM
- Öffentlichkeitsarbeit, z.B. Messen und Kongresse

Unsere Anforderungen

Sie haben ein Studium oder abgeschlossene Ausbildung der Elektro- oder Versorgungs-technik (oder gleichwertig) und verfügen über sehr gute Kenntnisse der TGA/HLK-Automation.

Sie haben Ausstrahlung und Überzeugungskraft und bringen Vertriebserfahrung im Bereich Gebäudeautomation mit.

Sie kennen den Markt in Ihrem Vertriebsgebiet sehr gut.

Aufgrund Ihrer Vertriebsstärke wissen Sie genau, wie Sie unsere Produkte bei den Kunden richtig platzieren.

Ihr Profil wird abgerundet durch:

- Tätigkeitsbezogenes Fachwissen
- Analytische Fähigkeiten und klares Urteilsvermögen
- Zielorientierte und selbstständige Arbeitsweise
- Erfahrungen mit CRM-Software und MS Office
- Gute Englischkenntnisse

Wir bieten

Priva bietet Ihnen eine interessante, verantwortungsvolle Aufgabe in einem expandierenden Inhabergeführten Unternehmen.

Die individuelle Einarbeitung wird Ihnen helfen schnell fachliche Sicherheit zu gewinnen, um selbstständig mit hoher Eigenverantwortung arbeiten zu können. Außerdem bieten wir:

- Unfallversicherung beruflich & privat
- Technische Ausstattung Ihres Heimbüros
- Firmenwagen
- Laptop, iPhone

Interessiert?

Nennen Sie bitte Ihre Gehaltsvorstellung und den nächstmöglichen Eintrittstermin und senden Sie Ihre Bewerbung an:

Priva Building Intelligence GmbH

Zu Händen: Christine Runge

Tackweg 35 | D - 47918 Tönisvorst

Gerne auch per eMail an:

christine.runge@priva.com

Rückfragen unter T +49 (0) 2151 65059-200

SICH FÜR DIESE STELLE BEWERBEN

Füllen Sie Ihre persönlichen Daten aus und senden Sie uns Ihre Bewerbung und Ihren Lebenslauf. Wir werden uns bald mit Ihnen in Verbindung setzen!

Vorname

Nachname

E-mail

Telefonnummer

LinkedIn

Lebenslauf hochladen

Laden Sie Ihr Bewerbungsschreiben hoch

Anmerkungen

Ich stimme zu, dass die von mir in diesem Formular angegebenen personenbezogenen Daten in Übereinstimmung mit der Datenschutzerklärung von Priva verarbeitet werden können.*

[Lesen Sie unsere Datenschutzerklärung](#)

Einsenden

Übersicht

Stelle

Gebietsvertriebsleitung im Außendienst

Abteilung

Vertrieb

Ausbildungsstand

Techniker, Fachhochschule

Erfahrung

Mittel

Vertragsart

Vollzeit - 38,5 Stunden

Standort

Tönisvorst - Germany

Haben Sie Fragen zu dieser Stelle?

Lassen Sie es mich einfach wissen



Christine Runge

Kaufmännische Leitung/Prokurist



+49 2151 65059-200