

BAUINGENIEUR / GESCHÄFTSENTWICKLUNG BAYERN

(M/W/D)

München · Vollzeit · unbefristet

AUFBAU UND PERSPEKTIVISCHE LEITUNG DES NEUEN STANDORTS ZEMENTOL BAYERN

Baue mit uns den neuen ZEMENTOL-Standort in Bayern auf.

Für den Aufbau unseres neuen Standorts in München suchen wir eine unternehmerisch denkende Persönlichkeit mit bautechnischem Hintergrund, die Akquisition, Marktentwicklung und Standortaufbau miteinander verbindet. Gemeinsam mit uns entwickelst du ZEMENTOL Bayern strategisch, vertrieblich und kaufmännisch weiter – mit der Perspektive, mittelfristig die Leitung des Standorts zu übernehmen.

DEINE AUFGABEN:

- Du entwickelst die Akquisitionsstrategie für Bayern mit Schwerpunkt München und Südbayern
- Du identifizierst Zielkunden, Bauprojekte und strategische Partner
- Du gewinnst Projektentwickler, Planungsbüros, Tragwerksplaner, Bauunternehmen, Generalunternehmen sowie öffentliche und private Auftraggeber als langfristige Partner
- Du baust nachhaltige Beziehungen zu Entscheidungsträgern der Bau- und Immobilienbranche auf
- Du positionierst ZEMENTOL als Spezialist für sichere, dauerhafte und wirtschaftliche Bauwerksabdichtung
- Du führst technische und kaufmännische Gespräche, erarbeitest Angebote und begleitest Projekte bis zum erfolgreichen Abschluss
- Du koordinierst die Zusammenarbeit mit Technik, Projektleitung und Baustellenteams innerhalb der ZEMENTOL-Gruppe
- Du verantwortest die Geschäftsentwicklung in Bayern und repräsentierst ZEMENTOL bei Fachveranstaltungen, Netzwerktreffen und Branchenevents
- Du baust mittelfristig ein regionales Team auf und entwickelst den neuen Standort weiter

DEIN PROFIL:

- Mehrjährige Erfahrung im Vertrieb, Business Development oder Projektgeschäft im Bauwesen
- Idealerweise Erfahrung in den Bereichen Betonbau, Abdichtung, Baustoffe oder Bauchemie
- Verständnis für Bauprozesse und technische Zusammenhänge
- Bestehendes Netzwerk in Bayern, vorzugsweise im Raum München, von Vorteil
- Ausgeprägte Kommunikations- und Verhandlungsstärke sowie Erfahrung in Angebots- und Preisverhandlungen
- Unternehmerisches Denken und die Motivation, einen neuen Standort aktiv mit aufzubauen
- Hohes Maß an Eigenverantwortung und Ergebnisorientierung
- Führungskompetenz sowie Freude daran, perspektivisch ein Team aufzubauen und weiterzuentwickeln
- Reisebereitschaft innerhalb Bayerns
- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift

WIR BIETEN DIR:

- Die besondere Chance, einen neuen ZEMENTOL-Standort von Beginn an aktiv mit aufzubauen und mitzugestalten

- Perspektive auf die Übernahme der Standortleitung
- Viel Gestaltungsspielraum und direkte Zusammenarbeit mit der Unternehmensleitung
- Abwechslungsreiche Aufgaben innerhalb anspruchsvoller Bauprojekte und eines spezialisierten Marktsegments
- Innovative und bewährte Systemlösungen sowie starke technische Unterstützung innerhalb der ZEMENTOL-Gruppe
- Kurze Entscheidungswege und eine offene Unternehmenskultur
- Flexible Arbeitsgestaltung zwischen München, Kundenterminen und mobilem Arbeiten
- Firmenwagen auch zur privaten Nutzung sowie moderne Arbeitsmittel wie Laptop und Smartphone
- Attraktives Fixgehalt ab 75.000 € pro Jahr plus leistungsorientierte Vergütung
- Interne und externe Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten
- Festanstellung in Vollzeit

Wir bieten dir die Möglichkeit, nicht nur Projekte und Kunden zu entwickeln, sondern den Aufbau eines neuen ZEMENTOL-Standorts entscheidend mitzugestalten.

Wir freuen uns auf deine Bewerbung!

Unternehmen: ZEMENTOL Italien GmbH – ZEMENTOL Bayern

Standort: München

Abteilung: Geschäftsentwicklung / Vertrieb

Eintrittsdatum: ab sofort

Ansprechperson: Elfi Heiss

Telefonnummer: [+39 0473 56 15 26](tel:+390473561526)

E-Mail Adresse: elfi.heiss@h-b.eu

Bewerbung [hier](#)