



Senior Sales Manager*in / Vertriebsleiter*in (m/w/d) | #VE2607

Hannover

Full-time employee

Ihre Aufgaben

Als Senior Sales Manager*in / Vertriebsleiter*in entwickeln Sie strategisch neue Märkte und gewinnen Kunden für unsere Projektmanagement-Vorhaben in Energie, Industrie und Infrastruktur. Sie agieren auf Augenhöhe mit Entscheidern, führen Ihr Vertriebsteam und prägen Projekte, die sichtbare Spuren hinterlassen. Dabei genießen Sie große Gestaltungsspielräume in einem Umfeld, das Ihr Wachstum ebenso fördert wie das unserer Kunden.

- Aufbau und Entwicklung langfristiger Kundenbeziehungen auf Entscheiderebene in allen unseren Branchen
- Erkennung und Qualifizierung von Projektpotenzialen mit Fokus auf THOST-Dienstleistungen
- Strategische Marktansprache und Positionierung von THOST als Partner für Projektmanagement und Beratungsleistungen
- Repräsentation von THOST in Branchennetzwerken, auf Messen, Kongressen und Veranstaltungen
- Enge Zusammenarbeit mit Projektleitung und Geschäftsführung zur Angebotserstellung und Leistungskonzeption
- Kontinuierliche Marktanalyse zur Erschließung neuer Geschäftsfelder
- Verfolgung der Vertriebsziele
- Kosten- und Budgetüberwachung
- Optimierung interner Prozesse und Abläufe
- Berichterstattung direkt an die Geschäftsleitung und Geschäftsführung
- Eigenverantwortlich in der Entwicklung, dem Aufbau und der Führung eines eigenen deutschlandweiten Vertriebs-Teams

Ihr Profil

- Abgeschlossene Berufsausbildung oder Studium (Marketing, Vertrieb, BWL, Business Management oder vergleichbare)
- Mindestens 10 Jahre Verkaufs- und Vertriebserfahrung im technischen Vertrieb, als Vertriebsleiter*in, Sales Manager*in, Business Development oder Key Account Manager*in, idealerweise im Projektmanagement
- Überregionales Netzwerk
- Souveränes Auftreten auf Top-Management-Ebene, Fähigkeit zur Beratung und Beziehungsaufbau
- Kenntnisse der relevanten Branchen: Industrie, Energie, Stadtwerke, Infrastruktur
- Erfahrung im Vertrags- und Nachtragswesen sowie in öffentlich-rechtlichen Genehmigungsverfahren
- Führungserfahrung
- Ausgeprägte Kontakt- und Kommunikationsfähigkeit
- Strukturierte Arbeitsweise, Eigeninitiative und Zielorientierung
- Erfahrung in CRM Systemen
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse (mindestens C1)

Wir bieten

- Ergonomische und moderne (non-territoriale) Arbeitsplätze mit einer modernen IT-Ausstattung, die mobiles, ortsunabhängiges Arbeiten (inkl. Home-Office) ermöglichen
- Umfangreiches Gesundheitsmanagement inkl. betrieblicher Zusatzkrankenversicherung, Zuschuss zum Fitness-Studio, frisches Obst u.v.m.
- Flexible Arbeitszeiten und 30 Tage Urlaub im Jahr zzgl. Sonderurlaubstage
- Zusätzliche Leistungen (wie 13. Monatsgehalt, Zuschuss zur Kinderbetreuung u.a.)
- Ausgeprägte Team-Atmosphäre innerhalb unseres Familienunternehmens
- Ein umfassendes Mobilitätskonzept (z. B. Firmenfahrzeug, Zuschuss zum ÖPNV, JobRad / Firmenfahrrad etc.)
- Ganzheitliche Klimaschutzpolitik

Unser Unternehmen

THOST ist eines der führenden deutschen Unternehmen im Projektmanagement. Von unseren Standorten im In- und Ausland steuern wir komplexe Projekte in den Bereichen Immobilien, Mobilität, IT, Anlagenbau, Infrastruktur und Energie. Mit unserer breit gefächerten Expertise im Projektmanagement betreuen wir nationale und internationale Industriekunden sowie öffentliche und private Investoren.

Projekte sind unsere Welt!

Als Arbeitgeber*in ist uns Inklusion und Integration ein wichtiges Anliegen. Schwerbehinderte (m/w/d) und ihnen gleichgestellte Bewerber*innen finden bei gleicher Eignung besondere Berücksichtigung.

Jetzt bewerben

Kontakt

Bewerbungs-Hotline: +49 72 31 15 60 888

Bewerbungs-E-Mail: karriere@thost.de

Bewerbungs-Infos: www.thost.de/karriere

Ausführliche Hinweise zum Umgang mit Ihren personenbezogenen Daten im Rahmen des Bewerbungsverfahrens finden Sie in unserer Datenschutzerklärung.



