



Wir sind das deutsche Tochterunternehmen eines weltweit führenden Produktions- und Vertriebsunternehmens für Geokunststoffe. Unsere Markenprodukte sind seit mehr als 20 Jahren auf dem deutschen Markt erfolgreich und werden für die Stabilisierung von ungebundenen Schichten im Straßenbau, für den Bau von geokunststoffbewehrten Stützbauwerken, steilen Böschungen und im Bereich der Asphaltbewehrung eingesetzt. Unser Erfolg basiert auf der Kombination aus zukunftsweisenden Produkten und umfassenden technischen Service- und Beratungsdienstleistungen. Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir für die Vertriebsgebiete **Nord-Ost** (Schleswig-Holstein, Mecklenburg-Vorpommern, Teile Niedersachsens und Sachsen-Anhalts/Brandenburgs) und **Ost** (Sachsen, Thüringen, südl. Brandenburg, südl. Sachsen-Anhalt) jeweils eine/-n

Gebietsvertriebsleiter (m/w)

Bauingenieur/in Tiefbau & Straßenbau

Die Aufgabe:

- Sie übernehmen in Ihrem Gebiet einen bereits bestehenden Kundenstamm, der weiter auf- und ausgebaut werden muss
- Sie betreuen und beraten öffentliche Auftraggeber, Ingenieurbüros, Baugrundgutachter und Bauunternehmen
- Sie bauen unsere Marktposition durch geeignete Maßnahmen weiter aus (z. B. Durchführung regionaler Workshops und Tagungen)
- Sie arbeiten selbstständig und in Abstimmung mit der Zentrale in Bonn aus Ihrem Home-Office heraus
- Sie tragen die volle Umsatz- und Ergebnisverantwortung und berichten direkt an die Geschäftsleitung

Die Anforderungen:

- Sie haben ein Studium zum Bauingenieur/in mit Schwerpunkt Tiefbau / Straßenbau erfolgreich absolviert
- Sie verfügen über Erfahrungen im Bereich der Bauleitung und / oder Planung

- Sie haben gelernt, mit Menschen umzugehen, zuzuhören und argumentativ zu überzeugen
- Sie sind motiviert, teamfähig und wissen, Ihre Arbeit selbst zu organisieren
- Sie verfügen über Grundkenntnisse der englischen Sprache und Erfahrungen im Umgang mit MS-Office-Produkten

Das Angebot:

- Sie übernehmen ein gut bearbeitetes Vertriebsgebiet, in dem noch Potenziale schlummern
- Sie werden intensiv und praxisnah in unsere Themenwelt eingearbeitet
- Sie erhalten die Möglichkeit über die reine Vertriebsaufgabe hinaus auch in fachbezogenen und übergreifenden Projekten Verantwortung zu übernehmen
- Sie werden in Ihrer täglichen Arbeit durch ein bewährtes und motiviertes Team unterstützt
- Sie erhalten ein attraktives Gehalt mit einem individuellen Bonussystem und einen neutralen Firmenwagen auch zur privaten Nutzung

Wollen Sie Ihre Chance nutzen? Dann überzeugen Sie uns durch Ihre aussagefähige Bewerbung. Senden Sie Ihre Unterlagen (tabellarischer Lebenslauf, Zeugnisse, Angaben Ihrer Verfügbarkeit und zu Ihrer Gehaltsvorstellung) unter Angabe der **Kennziffer RE-2010-901 (Nord-Ost)** bzw. **RE-2010-902 (Ost)** in elektronischer Form an bewerbung@elshoff-beratung.de. Einen weitergehenden Eindruck können Sie sich auf unsere Homepage www.tensar.de verschaffen. Sollten Sie weitere Fragen haben, beantwortet Ihnen diese gerne auch unser Berater, Herr Rolf Elshoff, in einem ersten Telefonat (02156 – 915 97 37).