

GESTALTE MIT UNS DIE ZUKUNFT DES BAUENS

Business Development Manager / Sales Manager (m/w/d)

Bau & Gebäudetechnik | Serielle Lösungen

→ **Deutschland Süd | Deutschland Süd-West | Deutschland West**

Vollzeit | Homeoffice | Dienstwagen | Start Anfang 2027

Serielles und modulares Bauen verändert die Art, wie Gebäude geplant und realisiert werden. Standardisierung, Vorfertigung und industrielle Prozesse schaffen neue Möglichkeiten für schnellere, effizientere und planbarere Bauprojekte. Die MHS Deutschland Vertriebs GmbH baut ihre Marktpräsenz in Deutschland gezielt aus. Dafür suchen wir mehrere Business Development Manager / Sales Manager (m/w/d), die Märkte entwickeln, Netzwerke aufbauen und neues Geschäft gewinnen wollen.

→ Deine Aufgabe

Du übernimmst eine zentrale Rolle beim Aufbau unseres deutschen Marktes. Du entwickelst dein Vertriebsgebiet eigenverantwortlich, gewinnst neue Kunden und identifizierst relevante Bauprojekte frühzeitig.

Dabei positionierst du unsere Lösungen in den Bereichen:

- **modulare Badlösungen**
- **serielle Modul- und Strangtechnik**

Dein Ziel: Entscheider frühzeitig erreichen, Lösungen bereits in der Planungsphase positionieren und aus Markt- und Projektpotenzialen nachhaltiges Geschäft entwickeln.

→ Deine Zielmärkte

Unser Kernmarkt ist der mehrgeschossige Wohnungsbau sowie das serielle und modulare Bauen.
Weitere strategische Marktsegmente sind:

- Hotelbau und Serviced Apartments
- Pflegeeinrichtungen und Seniorenwohnen
- Büro- und Verwaltungsgebäude

Deine Ansprechpartner sind insbesondere **Projektentwickler, Bauträger, Generalunternehmen und Generalübernehmer, Wohnungsbaugesellschaften, Investoren und Betreiber.** Darüber hinaus entwickelst du ein relevantes Netzwerk zu **Architekten, Fachplanern, Projektsteuerern und weiteren Multiplikatoren** der Bau- und Immobilienwirtschaft.

→ Was du bei uns bewegst

- Du baust dein Vertriebsgebiet und ein belastbares Netzwerk systematisch auf.
- Du identifizierst, entwickelst und gewinnst relevante Neukunden.
- Du erkennst attraktive Bauprojekte frühzeitig und identifizierst die relevanten Entscheider.
- Du positionierst unsere seriellen Lösungen bereits in frühen Planungs- und Entscheidungsphasen.
- Du entwickelst Kunden und Projekte zu qualifizierten Sales Opportunities.
- Du begleitest Projekte vertrieblich bis zur Vergabe bzw. Beauftragung.
- Du steuerst deine Sales Pipeline strukturiert über unser CRM-System.
- Du arbeitest eng mit den technischen, kaufmännischen und projektbezogenen Funktionen innerhalb der Unternehmensgruppe zusammen.

→ Was du mitbringst

- mehrjährige Erfahrung im B2B-Vertrieb, Business Development oder technischen Projektvertrieb
- idealerweise Erfahrung in der Bauwirtschaft, Gebäudetechnik, Projektentwicklung oder im seriellen bzw. modularen Bauen
- Begeisterung für aktive Neukundengewinnung und Netzwerkaufbau
- Verständnis für die Strukturen und Entscheidungsprozesse von Bauprojekten
- idealerweise ein bestehendes Netzwerk in der Bau- und Immobilienwirtschaft
- unternehmerisches Denken, Eigeninitiative und hohe Selbstorganisation
- überzeugendes und verbindliches Auftreten gegenüber Entscheidern
- hohe Reisebereitschaft innerhalb deiner Vertriebsregion
- Führerschein Klasse B

Entscheidend ist für uns nicht, dass du bereits jedes Detail unserer Lösungen kennst. Entscheidend sind dein Marktverständnis, deine vertriebliche Persönlichkeit und dein Wille, gemeinsam mit uns etwas aufzubauen.

→ Deine Vertriebsregion

Wir besetzen Positionen in drei Regionen. Du übernimmst die eigenverantwortliche Entwicklung einer dieser Regionen.

Deutschland Süd
Bayern und südliches Baden-Württemberg

Deutschland Süd-West
nördliches Baden-Württemberg, Hessen, südliches Rheinland-Pfalz und Saarland

Deutschland West
Nordrhein-Westfalen, nördliches Rheinland-Pfalz

→ Was wir dir bieten

Bei uns übernimmst du keinen bestehenden Kundenstamm – du bekommst die Möglichkeit, **einen Markt und deine Vertriebsregion von Beginn an aktiv mit aufzubauen.**

Dich erwarten:

- hoher unternehmerischer Gestaltungsspielraum
- eigenverantwortliche Entwicklung deiner Vertriebsregion
- **attraktives Fixgehalt plus erfolgsorientierte Prämie**
- **Dienstwagen auch zur privaten Nutzung**
- **Vollzeit im Homeoffice**
- innovative Lösungen für das serielle und modulare Bauen
- kurze Entscheidungswege und direkter Austausch mit der Geschäftsführung
- starke technische und kaufmännische Unterstützung innerhalb der Unternehmensgruppe
- langfristige Entwicklungsmöglichkeiten

Die Position erfordert eine **hohe Reisebereitschaft und persönliche Präsenz bei Kunden, Projekten und Netzwerkpartnern.**

Du möchtest nicht nur ein bestehendes Vertriebsgebiet verwalten, sondern neue Türen öffnen, Netzwerke entwickeln und die Zukunft des seriellen Bauens aktiv mitgestalten? Dann möchten wir dich kennenlernen.

Jetzt bewerben

Dein Ansprechpartner: Tobias Kahl
E-Mail: tobias.kahl@mhs.at | Mobil: +49 151 6764 8335

MHS Vertriebs GmbH