

# Sales Manager Gebäude (Deutschland)

Stellenangebote von SPIE Deutschland & Zentraleuropa

## ÜBER SPIE

SPIE Deutschland & Zentraleuropa ist der führende unabhängige Multitechnik-Dienstleister für Gebäude, Anlagen und Infrastrukturen. Als starke Säule der SPIE Gruppe sind wir an über 200 Standorten in Deutschland, Österreich, Polen, der Slowakei, Tschechien und Ungarn präsent. Mit einer breiten Technik-Expertise und als zuverlässiger Partner begleiten wir unsere Kunden in eine erfolgreiche Zukunft. Denn rund 18 000 technikbegeisterte Talente geben das Beste für unsere Kunden – jeden Tag, in jedem Projekt.

Hi, wir sind evon. Wir entwickeln innovative und benutzerfreundliche Automation Software und Services nach dem Kredo: Wir steigern Ihren Erfolg – weil wir für Digitalisierung brennen!

Die Automatisierungs- und Leittechnikplattform evon XAMControl wird für ein breites Spektrum von Anwendungen entwickelt und weltweit in den Bereichen Industrie, [Verkehrsmanagement](#) und [Gebäudeautomation](#) eingesetzt. Zur Unterstützung unseres erfolgreichen Teams bieten wir eine interessante und abwechslungsreiche Stelle als Sales Manager Gebäude(Deutschland) an.

Standort: Deutschlandweit

Kennziffer: 2023-1158

## Ihre Aufgaben

- Aktive Akquise neuer Kunden und Systempartner
- Regelmäßige Betreuung und langfristige Bindung der Systemintegratoren und Bestandskunden
- Professionelle Angebotsverfolgung
- Laufende Markt- und Mitbewerbsbeobachtung
- Präsenz bei Messeauftritten und Unternehmensveranstaltungen
- Schnittstellenfunktion zum Fachbereich

## Ihr Profil

- Abgeschlossene technische Ausbildung, vorzugsweise in der IT
- Erfahrung im Vertrieb
- Markt- und Branchenkenntnis in der Gebäudetechnik/-automatisierung
- Selbstständige Arbeitsweise und Verhandlungsgeschick
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit und Kundenorientierung

## Wir bieten

**Teamwork:** weil wir dich nicht alleine lassen und gemeinsam einfach besser sind, unterstützen dich dein Mentor, deine Führungskraft und hochqualifizierte Kollegen vom ersten Tag an

**Purpose:** Weil wir unser gemeinsames Ziel im Fokus haben, setzen wir als junges und innovatives Team unsere Strategie gemeinsam um

**Perspektiven:** weil wir gemeinsam wachsen wollen, fördern wir dein Potential, deine Weiterbildung und deine Karrierepläne

**Flexibilität:** weil Gleitzeit, Homeoffice und Vereinbarkeit von Beruf und Familie bei uns selbstverständlich sind

**Unternehmenskultur:** weil wir einen freundschaftlichen, wertschätzenden und vertrauensbasierten Umgang auf Augenhöhe pflegen, duzen wir uns

**Benefits:** weil wir von dir viel Engagement und Leidenschaft erwarten, bieten wir dir auch eine Menge (Firmenbeteiligung, Bike-Leasing, kostenlose Getränke, Obst...)

**Exzellenz:** weil wir Wert auf Spitzenleistungen legen, arbeitest du mit hochqualifizierten KollegInnen zusammen

**Faires Einkommen:** weil wir dir ein Jahreseinkommen ab € 54.370,- brutto, darüber hinaus ein deinen Qualifikationen und Erfahrungen entsprechendes Gehalt garantieren und dir ein Firmenfahrzeug zur privaten Nutzung zur Verfügung stellen

### Kennziffer

2023-1158

### Bezeichnung

Sales Manager Gebäude (Deutschland)

### Vertragsart

Unbefristet, Vollzeit

### Stelle zu besetzen zum

01.11.2023

### Ansprechpartner

DI Mag. Anita Stalling

