



Das Sentinel Haus Institut ist auf die Entwicklung und Umsetzung wohngesunder und nachhaltiger Gebäudekonzepte spezialisiert. Als junges, dynamisches und erfolgreiches Unternehmen nehmen wir eine führende Stellung im deutschsprachigen Markt ein. Wir beraten die Wohnungswirtschaft, Baustoffhandel, Bauunternehmen, Handwerker, Kommunen und Architekten zum gesünderen Bauen und Modernisieren.

Als Innovationsführer in diesem Wachstumsmarkt bieten wir Ihnen eine verantwortungsvolle Kooperation im Bereich Kundenakquise und Kundenberatung und in einem starken und sympathischen Team.

Für die Wachstumsregion **Berlin Brandenburg** suchen wir einen selbstständigen:

Regionalleiter (m/w)

Ihre Aufgaben:

- Sie bringen optimaler Weise ein Netzwerk aus der Bauwirtschaft mit
- Sie entwickeln mit unserer Vertriebsleitung kreative Konzepte zur Kundengewinnung in Ihrer Region
- Sie beraten die Bauwirtschaft zum gesunden Bauen und Modernisieren
- Sie gewinnen neue Kunden
- Sie leisten Beratungs- und Ingenieursdienstleistungen
- Sie können Vorträge und Schulungen zum Themenkomplex des hochwertigen und gesünderen Bauens leisten

Ihre Persönlichkeit:

- Sie denken und handeln vernetzt, vertriebs- und serviceorientiert
- Sie lieben den direkten Kundenkontakt mit einem positiven und emotionellen Thema
- Sie überzeugen durch eine seriöse und selbstverantwortliche Arbeitsweise
- Sie führen Verhandlungen sympathisch, souverän und mit Einfühlungsvermögen
- Sie bringen sich gerne in ein vorhandenes Team ein und fördern den gemeinsamen Erfolg
- Sie kommunizieren gerne mit den internen Fachabteilungen unseres Instituts und fördern Vernetzungen im Sinne des Kunden

Unsere Anforderungen:

- Sie haben idealerweise ein Studium der Architektur, Bauingenieurswesen, Meistertitel im Bauhauptgewerbe
- Sie haben eine vorhandene Struktur wie Büro, Fahrzeug und idealerweise vorhandene Kontakte zur Bauwirtschaft
- Sie haben umfassende Erfahrungen im Vertrieb, Kundenberatung und Vorträge
- Sie haben Zeit für eine intensive Kooperation mit unserem Sentinel Haus Institut

Wir bieten Ihnen:

- Ein extrem angenehmes und erfolgsförderndes Thema
- Regelmäßige Fort- und Weiterbildung
- Ein sehr starkes Netzwerk im gesunden und nachhaltigen Bausektor
- Erfolgserprobte Marketingmaßnahmen zur Vertriebsunterstützung
- Bestehende Kundenbeziehungen mit Ausbaupotential
- Erfolgreiche Dienstleistungsprodukte mit umfassenden Alleinstellungsmerkmalen
- Attraktive Verdienstmöglichkeiten

Interesse?

Dann schreiben Sie uns, warum Sie davon überzeugt sind, der/die Richtige für diese Stelle zu sein!

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung an unsere Vertriebsleitung Innendienst, Frau Nicol Lindner, lindner@sentinel-haus.eu, Telefon 0761/590 481 79.

