

WIR SUCHEN DICH!

KAPO

Das Traditionsunternehmen KAPO ist überregional bekannt als Hersteller von Fenster, Türen, Wintergärten und architektonischen Sonderlösungen aus Holz und Holz-Alu. Mit dem Neubau der Produktionsstätte am Ökopark in Hartberg startet KAPO in eine neue Ära und verstärkt seine Vertriebsmannschaft. Hinter jedem erfolgreichen Projekt steht ein kompetentes und schlagkräftiges Team.

TECHNISCHER VERTRIEB UND PROJEKTLEITUNG FÜR BADEN-WÜRTTEMBERG (M/W/D)

STANDORTE

- In der Region als Außendienst

IHRE AUFGABEN

- Key Account Management: Aufbau und Pflege strategisch wichtiger Beziehungen zu Architekten, Planern, Holzbaufirmen und Schlüsselpartnern in der Region.
- Consultative Selling: Fachliche Beratung von Architekten, Planern und Endkunden bezüglich technischer Spezifikationen, Bauphysik und ästhetischer Lösungen.
- Akquise/Projekt-Sourcing: Aktives Suchen und Identifizieren von Bauprojekten in der Planungsphase und frühzeitiges Einarbeiten der KAPO-Produkte in die Leistungsverzeichnisse.
- Ausschreibungsmanagement: Identifikation, Analyse und Selektion relevanter Ausschreibungen in der Region.
- Kalkulation und Pricing: Federführend bei der detaillierten Kalkulation komplexer Projekte unter Einbeziehung von Technik, Produktion und Einkauf.
- Angebotslegung: Erstellung der vollständigen, rechtskonformen und formal korrekten Angebotsunterlagen.
- Schulung und Support: Durchführung von Produktschulungen und technischen Präsentationen für Partner und Architekten.
- Betreuung der Zweigniederlassung mit Showroom.
- Projektsteuerung: Verantwortung für die Einhaltung von Zeitplänen, Kosten und Qualität der regionalen Projekte.
- Projektabschluss: Sicherstellung der erfolgreichen Abnahme, Dokumentation und Übergabe der regionalen Projekte.

IHR PROFIL

- Fundierte kaufmännische oder technische Ausbildung (z.B. HTL, Bauingenieurwesen, Holztechnik).
- Oder: mehrjährige Erfahrungen im Bereich Fensterbau, Konstruktion und/oder Montage, Tischler oder Tischlereitechniker
- Mehrjährige Erfahrung (mind. 3 Jahre) in der Betreuung von Architekten oder im B2B-Vertrieb in der Baubranche.
- Ausgezeichnetes Verständnis für Planungs- und Bauprozesse.
- Hohe technische Affinität zu Fenster- und Türsystemen.
- Kommunikationsstärke, Problemlösungsfähigkeiten, Verhandlungsgeschick, souveränes Auftreten und langfristiges Beziehungsmanagement.

WIR BIETEN

- Eine abwechslungsreiche und herausfordernde Aufgabe.
- Viel Raum für Eigeninitiative, flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege.
- Die aktuell wohl leistungsstärkste Produktion für Fenster und Türen und architektonische Sonderlösungen aus Holz und Holz-Alu in Österreich.
- Eine leistungsgerechte Bezahlung und die Chance einer langjährigen Zugehörigkeit in einem Familienunternehmen mit Erfolgshistorie.
- Firmenfahrzeug vom Typ VW ID 4 oder ähnlich, auch zur privaten Nutzung.

KV-Mindestgehalt zzgl. Zulagen und Zuschläge, Bereitschaft zur Überzahlung je nach Qualifikation & Erfahrung vorhanden.

JETZT BEWERBEN!

KAPO Fenster und Türen GmbH
jobs@kapo.at