

Für die Zukunft gut gedämmt



URSA, ein Name, der in Verbindung mit der spanischen Uralita für Erfolg, Expansion und die nachhaltige Sicherung unserer Umwelt steht, möchte die ausgezeichnete Position im europäischen Markt noch weiter ausbauen. Unsere hochwertigen Dämmstoffe aus Glaswolle und XPS helfen, Energie zu sparen und den Schadstoffausstoß zu reduzieren - unser Beitrag für die Umwelt! Für diesen Erfolg setzen sich 325 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an den vier Standorten in Deutschland und Österreich täglich ein.



Zum Ausbau unserer Vertriebsorganisation suchen wir eine dynamisch und fachlich überzeugende Persönlichkeit (w/m) als

Technische/r Objektmanager/in (f. versch. Regionen innerhalb Deutschlands)

Ihre Aufgabe:

- Sie beraten und betreuen von Ihrem Home-Office aus Baufirmen, Investoren, und andere Institutionen mit technischem Know-how sowie einer sorgfältigen Auswertung und Koordination von Objektinformationen rund um das Thema Wärme- und Akustikdämmung.
- Durch Ihre Nähe zum Markt identifizieren Sie frühzeitig geplante Bauvorhaben und Ausschreibungen, platzieren unsere Produkte hinsichtlich einer effizienten Anwendung und bauen die Beziehung zu den Entscheidern strategisch aus.
- Anhand von Schulungen und verkaufsfördernden Maßnahmen bei ausgewählten Schlüsselkunden präsentieren Sie die Funktionalität und Qualität unserer Produkte und steigern den Bekanntheitsgrad unseres Unternehmens. Ebenso spüren Sie Trends auf, die Sie im Rahmen des Business Developments von der Idee bis zur Produkteinführung begleiten.
- Gemeinsam mit den Gebietsverkaufsleitern in Süddeutschland bringen Sie die Marken der URSA Deutschland GmbH bei Kunden ins Gespräch und unterstützen Verkaufsverhandlungen bis zum erfolgreichen Abschluss.

Ihr Profil:

- Ihre Kenntnisse aus der Baubranche, idealerweise in Verbindung mit Dämmstoffen, und Ihr abgeschlossenes Studium der Ingenieurwissenschaften bilden die Basis, um Ansprechpartner auf unterschiedlichen unternehmerischen Ebenen von sich und unseren Produkten zu überzeugen.
- Ihr verbindliches und gewinnendes Auftreten, aber auch Ihr Durchsetzungsvermögen und Ihre Beharrlichkeit helfen Ihnen, erste Kontakte bei unseren Zielkunden zu knüpfen und diese in eine langfristige Partnerschaft auszubauen.

- Sie können bereits auf eine erfolgreiche Tätigkeit im Vertrieb von technisch beratungsintensiven Produkten der Baubranche zurückblicken und sind es gewohnt, viel unterwegs zu sein sowie sich eingeständig zu organisieren.

Unser Angebot:

- Wir bieten Ihnen die Chance, in einem jungen und dynamischen Unternehmen mit internationaler Anbindung zu agieren, das sich durch Qualität und Service eine hervorragende Marktposition geschaffen hat.
- Die Unternehmenskultur ist von einem positiven Klima und einer flachen Hierarchie geprägt. Wir betrachten unsere Mitarbeiter als Erfolgsfaktoren und unterstützen sie mit unterschiedlichen Möglichkeiten, die Sie persönlich wie fachlich voranbringen.
- Sie erhalten Gestaltungsspielräume, Ihre Erfahrungen, Ihre Kompetenz, Ihren Ehrgeiz sowie Ihre Ideen einzubringen und sich gemeinsam mit der URSA Deutschland GmbH weiterzuentwickeln.
- Ein der Position und Verantwortung entsprechendes Vergütungspaket sowie ein Firmenwagen, der Ihnen auch zur privaten Nutzung zur Verfügung steht, runden unser Angebot ab.

Können wir Sie für diese Herausforderung begeistern?

Dann freuen wir uns darauf Sie kennen zu lernen. Senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen (inkl. Gehaltsvorstellung und Verfügbarkeit) an:

URSA Deutschland GmbH
Uwe Schwendler
Fuggerstraße 1d
04158 Leipzig

oder per E-Mail (max. 2 MB):
hr-deutschland@uralita.com