

Ihr neuer Job

**Bezahlbaren Wohnraum
schaffen!**

Wir sind...

... kreativ

Die LiWood AG mit Standorten in München und Eningen entwickelt, plant und realisiert, mehrgeschossige Gebäude in modularer Holzbauweise. Der von uns entwickelte Ansatz lässt sich für unterschiedliche Bauaufgaben wie z.B. Studentisches Wohnen, Sozialer Wohnungsbau, Hotels, Apartmenthäuser anwenden.

... nachhaltig

Der Werkstoff Holz, die Modulmontage und unser Logistikkonzept sind entscheidend für nachhaltiges und effizientes Bauen. Wir unterstützen, beraten und begleiten unsere Bauherren von der Planung bis zur schlüsselfertigen Übergabe des Gebäudes.

... Living in Wood

Die LiWood AG wurde 2009 gegründet, realisiert Bauaufgaben als Generalunternehmer im deutschsprachigen Raum und positioniert sich in der Entwicklung von eigenen Projekten am Markt.

Wir suchen für unser Team in München eine/n

Leiter/-in Vertrieb für Holzmodulbau (m/w/d)

der/ die sich im Bereich konzeptioneller Holzbau weiterentwickeln möchte. Das Aufgabengebiet umfasst die Marktbearbeitung für potentielle Auftraggeber und Entscheider, die Kundenakquisition und die Vorbereitung und die zielgerichtete Begleitung der Entscheidungsprozesse bei Auftraggebern. Sie berichten in dieser Position direkt an den Vorstand des Unternehmens.

Das Aufgabengebiet umfasst insbesondere folgende Bereiche:

- Akquisition für Projekte im Bereich Wohn- und Gewerbebau bzw. für Holzmodulbau geeignete Marktsegmente
- Aufbau und konsequente Nachverfolgung von Interessenten und öffentlichen Auftraggebern zur Akquisition von Projekten
- Bearbeitung von Ausschreibungen; dies beinhaltet auch die formalen Erfordernisse bei der Teilnahme an Ausschreibungen
- Leitung des Architektenteams für die Analyse von Bauaufgaben, Grundlagenanalyse und Vorplanung und Entwurf
- Kostenschätzung und Grundlagenkalkulation
- Grundstücksanalyse und Vorplanung für mögliche Grundstücksentwicklungen

Sie bringen mit:

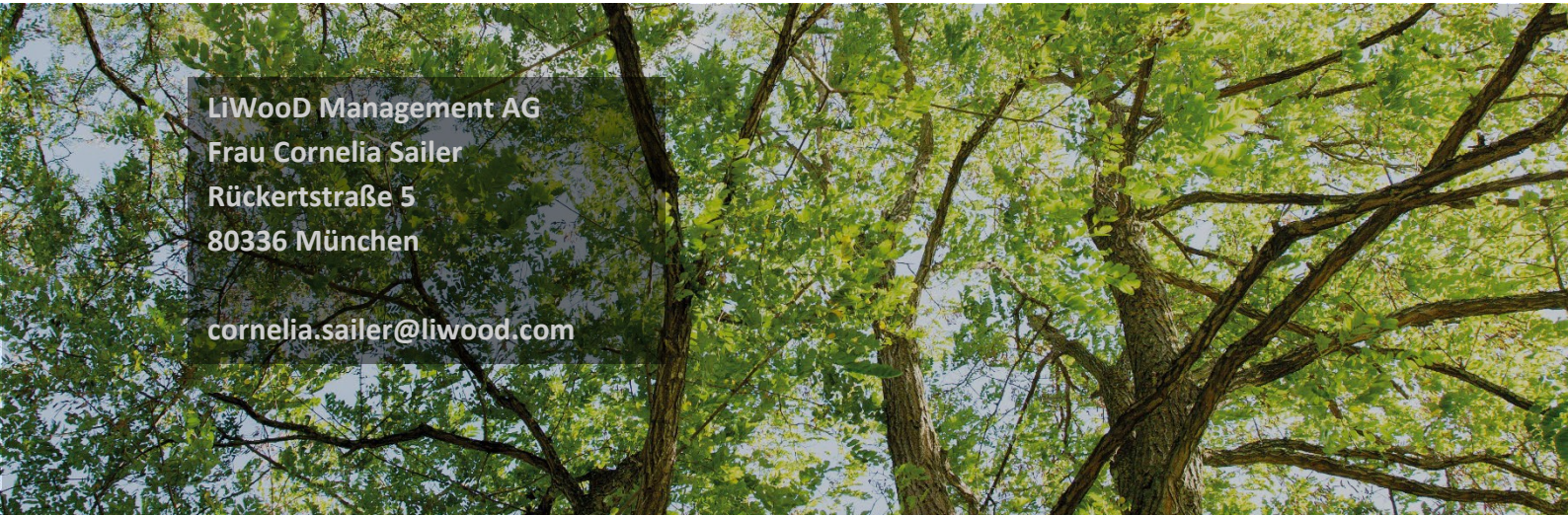
- ein abgeschlossenes Studium der Architektur, Bauingenieurwesen oder eine vergleichbare bautechnische Ausbildung
- mindestens 5 Jahre Berufserfahrung im Bereich Vertrieb
- ein breites Kontaktnetzwerk
- Erfahrung im Bereich der öffentlichen Ausschreibungen von Bauleistungen sowie in der Erstellung der entsprechenden Dokumentation
- Grundkenntnisse im Bereich der VOB und im Bereich der Projektsteuerung und –planung
- Überzeugungskraft und Verhandlungsgeschick
- Spaß an neuen Herausforderungen
- hohe Affinität zum Werkstoff Holz

Dann finden Sie bei uns:

- ein dynamisches, junges Team
- eine innovative und nachhaltige Vision
- anspruchsvolle, abwechslungsreiche Tätigkeiten
- attraktive Vergütung
- einen sicheren Arbeitsplatz mit Zukunft
- Individuelle Förderung und Entwicklungsmöglichkeiten

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen, gerne auch per pdf, an:



LiWood Management AG
Frau Cornelia Sailer
Rückertstraße 5
80336 München

cornelia.sailer@liwood.com