

## Marketing, Vertrieb (w/m)

Frankreich, Holz-Aluminium  
Fenster- und Fassadensysteme

### Die Aufgabe:

Ausbau Umsatz und Marktanteil in Frankreich für die Produktgruppe  
Holz-Aluminium Fenster und Fassadensysteme

- Akquise und Betreuung von Projekten bei Architekten und Generalunternehmer
- Schnittstellenmanagement zwischen diesen Projektteilnehmern mit neuen und bestehenden Kunden des Fenster- und Fassadenbaus
- Angebotskalkulation und Erarbeitung von technischen Lösungen für den Projektbedarf
- Erarbeitung von Produkt- und Vermarktungsideen zur Stärkung der Positionierung unserer Produkte am Markt

### Ihr Profil:

- Erfolgreicher kaufmännischer Studienabschluss oder vergleichbare Ausbildung mit Berufserfahrung
- Französisch perfekt in Wort und Schrift
- Freude an einer kommunikativ anspruchsvollen Tätigkeit im Umgang mit Kunden
- Fundierte EDV-Kenntnisse (Excel, Outlook etc.) und evtl. CAD Kenntnisse
- Ausgeprägte soziale Kompetenzen (Kommunikationsstärke, Empathie, Begeisterungsfähigkeit),
- Überzeugungskraft, Durchsetzungsvermögen, Verhandlungsgeschick
- Analytisches Denken
- Englischkenntnisse sind von Vorteil

### Der Standort:

- Dresden

### Die Perspektive:

- Das Unternehmen bietet Ihnen eine abwechslungsreiche Position mit viel Gestaltungspotenzial und Eigenverantwortung in einem engagierten Team
- Ihr Tätigkeitsumfeld ist geprägt von flachen Hierarchien sowie einem offenen und modernen Führungsstil
- Mitgestaltung an der Erfolgsgeschichte eines der dynamischsten Unternehmen im europäischen Fenster- und Fassadenmarkt
- Attraktive Vergütung mit erfolgsorientiertem Anteil

### Ihr Ansprechpartner:

Oliver Rahn, Geschäftsführung  
batimet GmbH  
Louis-Braille-Strasse 10  
01099 Dresden  
oliver.rah@batimet.de

(+49).351.81186.15 Tel  
(+49).351.81186.23 Fax

Weitere Info: [www.batimet.de](http://www.batimet.de) und [www.batimet-pro.de](http://www.batimet-pro.de)