

Innovativ, modern, nachhaltig und wertgetrieben – dies sind einige Attribute, die uns als führenden Anbieter von Premium-Parkett auszeichnen. Möchtest du auch Teil eines internationalen Teams sein, das forscht, entwickelt, produziert, vertreibt und mit dem nachwachsenden Rohstoff Holz Räume zum Leben bringt?

Für unser **Verkaufsgebiet Zürich** suchen wir eine:n

Key Account Manager (m/w/d) Objektgeschäft

Netzwerker:in mit Wirkungskraft auf Entscheidungsebene

Deine Mission

Du bist mehr als nur Verkäufer:in – du bist Beziehungsarchitekt:in. Als Key Account Manager Objektgeschäft baust du nachhaltige Partnerschaften auf, gewinnst Entscheider:innen auf C-Level für unsere Marken Bauwerk Parkett und BOEN und treibst das profitable Wachstum im Objektgeschäft konsequent voran. Mit deinem Gespür für Menschen und Märkte identifizierst du Chancen, erkennst Einflussstrukturen in Buying-Centern und nutzt dein Netzwerk, um Bauwerk Parkett als erste Wahl im Objektbereich zu positionieren.

Deine Aufgaben

- Aktive Akquisition und Betreuung von Gross- und Mittelprojekten – von der Idee bis zum Abschluss
- Aufbau, Pflege und Steuerung von strategischen Schlüsselkunden im Objektgeschäft
- Entwicklung und Ausbau deines Netzwerks zu Bauherren, Investoren, Architekturbüros, General- und Totalunternehmern sowie Immobilienverwaltungen
- Durchführen von Gesprächen auf Entscheidungsebene und Verhandlung komplexer Projekte
- Verantwortung für Umsatzwachstum, Profitabilität und Markenpräsenz in deiner Region

Dein Profil

- Ausgeprägte Kommunikationsstärke, Überzeugungskraft und Freude am professionellen Networking
- Souveränes Auftreten sowie Geschick in Verhandlungen auf Entscheider-Ebene
- Fundiertes Wissen aus der Bau- oder Immobilienbranche, idealerweise durch eine abgeschlossene Ausbildung im Bauwesen
- Mehrjährige Erfahrung im Objektvertrieb sowie ein belastbares Netzwerk in der Bau- und Immobilienbranche
- Strategisches Denken, Unternehmerteil und hohe Eigenverantwortung
- Erfahrung im modernen Vertriebsumfeld und sicherer Umgang mit digitalen Tools wie CRM und MS Office.

Was dich erwartet

Ein Umfeld, das Dynamik und Gestaltungsspielraum bietet: Zwei führende Marken, die Massstäbe in der Branche setzen, eine Kultur, die Eigeninitiative fördert, und ein Team, das Rückhalt gibt. Dazu gehören selbstverständlich moderne Arbeitsmittel – vom Homeoffice-Kit bis zum Geschäftsauto – und die Möglichkeit, deine Region aktiv weiterzuentwickeln.

Interessiert? Dann sende deine digitale Bewerbung mit Foto an:

Bauwerk Group Schweiz AG

Human Resources
Neudorfstrasse 49
9430 St. Margrethen
Bewerbungen.CH@bauwerk-group.com