

## Projektleiter mit Vertriebsaufgaben (m/w/d) für Gleisbau in der Region DACH

Vollzeit, München (Deutschland)

edilon)(sedra ist ein internationaler Anbieter von schotterlosen Gleissystemen, isolierenden Schienensystemen sowie Lärm- und Schwingungsminderungssystemen für Vollbahnen, Straßen- und Stadtbahnen, U-Bahnen, Hochgeschwindigkeitssägen, Industrie- und Kranbahnen. Zu unserem Kundenstamm zählen weltweit Staatsbahnen, Verkehrsbetriebe sowie Ingenieur- und Planungsbüros.

Für den nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir einen Projektleiter (m/w/d), der Bahnprojekte abwickelt und Vertriebsaufgaben übernimmt. Ihr Wirkungsbereich umfasst Bahnübergänge, Schienenbefestigungen mit eingebetteter Schiene und die Sanierung von Holzschwellen. Sie sind unser Ansprechpartner bei Staatsbahnen und Industriebahnen in der Region DACH, also Deutschland, Österreich und der Schweiz.

Ihre Aufgaben sind:

- Sie übernehmen Verantwortung für den qualitätsgerechten Einbau unserer Systeme.
- Sie stimmen Logistikprozesse zwischen Zulieferern und Baustelle ab.
- Sie sorgen dafür, dass Kosten und Termine während der Bauausführung eingehalten werden.
- Sie begleiten Baufirmen beim Einbau und betreuen einen Pool aus externen Dienstleistern.
- Sie betreiben aktiv den Vertrieb unserer Materialien zur Holzschwellensanierung.

Ihr Arbeitsplatz ist flexibel. In Absprache mit Ihrer vorgesetzten Person arbeiten Sie wahlweise in unserem Büro in München oder von zu Hause aus.

Gleisbau ist Ihre Welt:

- Idealerweise konnten Sie bereits einige Jahre Berufserfahrung im Projekt- bzw. Vertriebsgeschäft sammeln.
- Sie haben einen Studienabschluss, vorzugsweise Bauingenieurwesen, oder eine vergleichbare Berufsausbildung im Bauhauptgewerbe mit einschlägiger Zusatzqualifikation, z. B. als Bautechniker (m/w/d).
- Sie sind Quereinsteiger mit hoher Affinität zum Gleisbau und haben die nötige Kenntnis und Erfahrung für die beschriebene Stelle.

Sie bringen mit:

- Sie können gut koordinieren und den Überblick behalten.
- Sie agieren gerne als Bindeglied zwischen Auftraggebern und Partnerfirmen.
- Sie sind fachlich kompetent und authentisch.
- Sie können sich durchsetzen. Freundlich, aber bestimmt.
- Sie sind verantwortungsbewusst, gewissenhaft und fähig, auf der Baustelle eigene Entscheidungen zu treffen.
- Sie haben gute Kenntnisse im Umgang mit MS-Office.

Wir bieten Ihnen:

- Eine vielfältige und interessante Tätigkeit mit dem nötigen Freiraum für selbstständiges Arbeiten.
- Eine leistungsgerechte Bezahlung und einen Firmenwagen.
- Möglichkeiten zu Ihrer Weiterbildung.
- Ein kollegiales und engagiertes Betriebsklima mit kurzen Entscheidungswegen.



Ihre Bewerbung unter Angabe des Eintrittstermins richten Sie bitte – bevorzugt per E-Mail – an:

**edilon)(sedra GmbH**  
Schoßbergstraße 19  
65201 Wiesbaden  
k.hehn@edilonsedra.com

Erste Fragen beantwortet Ihnen gerne Frau Hehn unter der Telefonnummer +49 611 92 80 1-148.

## Mitarbeiter Technischer Vertrieb (m/w/d) im Außendienst für Gleisbau in der Region DACH

Vollzeit, Wiesbaden/München (Deutschland)

edilon)(sedra ist ein internationaler Anbieter von schotterlosen Gleissystemen, isolierenden Schienensystemen sowie Lärm- und Schwingungsminderungssystemen für Vollbahnen, Straßen- und Stadtbahnen, U-Bahnen, Hochgeschwindigkeitszügen, Industrie- und Kranbahnen. Zu unserem Kundenstamm zählen weltweit Staatsbahnen, Verkehrsbetriebe sowie Ingenieur- und Planungsbüros.

Für den nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir einen Mitarbeiter (m/w/d), der unsere Vertriebsabteilung unterstützt. Ihr Vertriebsgebiet umfasst die Region DACH, also Deutschland, Österreich und die Schweiz.

Ihre Aufgaben sind:

- Sie pflegen unser Netz aus langjährigen Kundenbeziehungen und bauen es mit Ihren akquirierten Neukunden aus.
- Sie unterstützen und beraten unsere Kunden in allen technischen Fragen zu unseren Systemen.
- Sie erarbeiten zusammen mit der Technischen Abteilung projektspezifische Systemlösungen und stellen diese den Kunden vor.
- Sie wirken aktiv an der Umsetzung von Vertriebsstrategien und der dazugehörigen Preispolitik mit.
- Sie erstellen Angebote und wirken unterstützend bei Vertragsverhandlung und -abschluss mit.

Ihr Arbeitsplatz ist flexibel. In Absprache mit Ihrer vorgesetzten Person arbeiten Sie wahlweise in einem unserer Büros in Wiesbaden bzw. München oder von zu Hause aus.

Gleisbau ist Ihre Welt:

- Idealerweise konnten Sie bereits einige Jahre Berufserfahrung im Vertriebs- bzw. Projektgeschäft sammeln.
- Sie haben einen Studienabschluss, vorzugsweise Bauingenieurwesen, oder eine vergleichbare Berufsausbildung im Bauhauptgewerbe mit einschlägiger Zusatzqualifikation, z. B. als Bautechniker (m/w/d).
- Sie sind Quereinsteiger mit hoher Affinität zum Gleisbau und haben die nötige Kenntnis und Erfahrung für die beschriebene Stelle.

Sie bringen mit:

- Ihre Motivation ist ansteckend und Sie haben einen Draht zu Menschen.
- Ihr Fachwissen im Gleisbau und Ihre Art zu denken, ermöglichen es Ihnen, technisch erklärungsbedürftige Sachverhalte in einfachen Worten zu beschreiben.
- Ihre fachliche Kompetenz und Ihr überzeugendes Auftreten.
- Ihre guten Kenntnisse im Umgang mit MS-Office.

Wir bieten Ihnen

- Eine vielfältige und interessante Tätigkeit mit dem nötigen Freiraum für selbstständiges Arbeiten.
- Eine leistungsgerechte Bezahlung und einen Firmenwagen.
- Möglichkeiten zu Ihrer Weiterbildung.
- Ein kollegiales und engagiertes Betriebsklima mit kurzen Entscheidungswegen.



Ihre Bewerbung unter Angabe des Eintrittstermins richten Sie bitte – bevorzugt per E-Mail – an:

**edilon)(sedra GmbH**  
Schoßbergstraße 19  
65201 Wiesbaden  
k.hehn@edilonsedra.com

Erste Fragen beantwortet Ihnen gerne Frau Hehn unter der Telefonnummer +49 611 92 80 1-148.