

## ANFORDERUNGSPROFIL

### **ANGEBOTSMANAGER (m/w/d) – KALKULATION / VERTRIEBSINNENDIENST**

*Wuppertal oder Niederlassung mobil deutschlandweit*

**Hectas Facility Services B.V. & Co. KG**  
**Firmensitz Wuppertal**

#### **Das Unternehmen:**

Unser Kunde – die Hectas Facility Services B. V. & Co. KG (<http://www.hectas.de>) – ist einer der führenden Qualitätsanbieter für infrastrukturelle Gebäudedienstleistungen in Europa. Seit über 50 Jahren am Markt umfasst das Portfolio des Unternehmens vier Bereiche: Gebäudereinigung, Industriereinigung, Gebäudedienste und Sicherheitsdienste. Zu den mehr als 7.000 Kunden zählen internationale Konzerne, Handels- und Dienstleistungsunternehmen sowie eine Vielzahl von mittelständischen Klienten im Umfeld der 41 Niederlassungen in drei europäischen Ländern (32 in Deutschland, 4 in den Niederlanden, 5 in Österreich). Seit 2022 gehört Hectas zur niederländischen VebeGo-Gruppe und hat seinen Hauptsitz nach wie vor in Wuppertal. Das Unternehmen Hectas erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2021 mit ca. 7.700 Mitarbeitern einen Umsatz von etwa 199 Mio. Euro. Mit einem engmaschigen Netz von rund 80 operativen Standorten in Deutschland garantiert Hectas kurze Reaktionszeiten sowie kompetente Ansprechpartner vor Ort. Ab 2023 wird die Integration in die VebeGo-Gruppe abgeschlossen sein und der Name Hectas wird dann zu VebeGo Deutschland. So wird der Wachstumskurs fortgeschrieben, die Umsatzzahlen werden sich allein durch die Zusammenführung beider Unternehmen in Richtung 240 Mio. Euro erhöhen, was unter anderem im Vertrieb einen Ausbau der Abteilungen bedeutet.

#### **Die Position\***

Zum weiteren Ausbau des Vertriebsinnendienstes wird ein Angebotsmanager (m/w/d) Kalkulation gesucht. Hauptaufgaben des neuen Mitarbeiters sind die Projektsteuerung im Rahmen der Angebotserstellung, die Prüfung von Ausschreibungsunterlagen und die kompletten Kalkulationen im Bereich des infrastrukturellen Facility Managements. Dabei wird der Angebotsmanager Umsetzungskonzepte ausarbeiten und im Bedarfsfall in seinem Einzugsgebiet auch Objektbesichtigungen durchführen sowie an Bieter- und Vergabegesprächen teilnehmen.

Das Tagesgeschäft umfasst komplexe Ausschreibungen, niederlassungsübergreifende Ausschreibungen, IFS Ausschreibungen, die Steuerung von Neuausschreibungen bei Bestandskunden, die Steuerung und Umsetzung von Angeboten in Regionen ohne eigenen Regionalvertriebsleiter sowie die Unterstützung der Niederlassungen bei Angeboten. Im Bereich Support unterstützt der Angebotsmanager die Niederlassungsleiter und Regionalverkaufsleiter in seiner Region bei laufenden Ausschreibungen (Kalkulation, Nachweise & Bescheinigungen, etc.), pflegt Lieferantenplattformen, sammelt Nachweise und Bescheinigungen. Des Weiteren arbeitet er an der Weiterentwicklung von kalkulatorischen Ansätzen und deren Umsetzung im Unternehmen mit, indem er kalkulatorische Vorgaben erstellt, sich Gedanken über Stellschrauben in der SVS-Aufschlüsselung und über Kennzahlen macht und im Bereich Innovationen zur Angebotslegung (z.B. Robotic, Co-Botic, Reinigungskemie) recherchiert.

Der Angebotsmanager berichtet gemeinsam mit aktuell acht weiteren Angebotsmanagern und vier Mitarbeitern im Key Account Management an die Leitung Zentralvertrieb.

#### **Der ideale Kandidat\*:**

Der gesuchte Kandidat sollte eine kaufmännische Berufsausbildung oder in der Praxis erworbene betriebswirtschaftliche Kenntnisse mitbringen, die er im Vertriebsinnendienst eines Dienstleisters aus der Gebäudereinigungsbranche oder in ähnlich gelagerten Unternehmensstrukturen erworben hat. Branchenkenntnisse aus dem Bereich Facility Services und breite Erfahrung in der Kalkulation und Angebotsbearbeitung von Dienstleistungsaufträgen in der Gebäudereinigung sind unabdingbar. Ein versierter Umgang mit den MS-Office-Produkten (v.a. Word und Excel), dem Internet sowie ein ausgeprägtes Zahlenverständnis werden vorausgesetzt.

Unser Kunde wünscht sich eine selbstbewusste und überzeugende Persönlichkeit mit hoher Eigenmotivation. Der Angebotsmanager sollte auch ausgeprägte kommunikative Fähigkeiten besitzen und in der Lage sein, sowohl mit internen Schnittstellen (Regionalvertriebsleiter, Niederlassungsleiter, Vorgesetzte und Kollegen) als auch mit externen Schnittstellen (Kunden, Lieferanten) entsprechend zu kommunizieren. Ein gutes Organisationsvermögen und zeitflexibles kundenorientiertes Arbeiten gehören ebenso zu seinen Stärken.

**Angebot / Perspektiven:**

Nach einer intensiven und umfassenden Einarbeitung in das Aufgabengebiet und bei entsprechender Eignung eröffnen sich dem Kandidaten sämtliche Möglichkeiten innerhalb der Unternehmens-Gruppe sowohl national als auch international. Das Unternehmen bietet einen sicheren Arbeitsplatz in Krisenzeiten, ein kollegiales Arbeitsumfeld, mobiles Arbeiten in der Nähe einer Niederlassung in Deutschland in einem motivierten Team, ein gutes faires Vergütungspaket (Fixum und Provision) zzgl. Dienstwagen zur privaten Nutzung, 30 Tage Urlaub, die Nutzung von Mitarbeiterrabatten in einem Onlineportal und umfangreiche aufgaben- und berufsbegleitende Weiterbildungen und für einen Arbeitsplatz in Wuppertal eine gute ÖPNV-Anbindung sowie eine Firmenkantine.

**Firmensitz/Wohnort:**

Unser Kunde hat seinen Firmensitz in Wuppertal. Der Angebotsmanager kann in der Firmenzentrale in Wuppertal arbeiten. Mobiles Arbeiten von zu Hause aus oder in einer der deutschlandweiten Hectas-Niederlassungen ist jederzeit möglich. Die Einarbeitung erfolgt in der Firmenzentrale in Wuppertal, Regelmäßige Präsenz (1-2 Mal im Monat) in Wuppertal wird vorausgesetzt.

**Kontakt:**

MSP-Consulting / Katja Schietzold

bewerbung@msp-consulting.de / Telefon: 06123-705974-0

*\*) Für die gesuchte Position kommen gleichberechtigt Kandidaten jeglichen Geschlechts in Betracht. Ausschlaggebend für die Entscheidung sind lediglich die fachliche Qualifikation sowie die Persönlichkeit, die zum dem existierenden Umfeld passen muss. Mit dem Ziel, den Text etwas „lesefreundlicher“ zu gestalten, wurde nur die männliche Ansprache gewählt.*