Gebietsverkaufsleiter (m/w) *Baden-Württemberg & Schweiz*

Das Traditionsunternehmen mit Sitz in Ostdeutschland bringt über 125 Jahren Erfahrung mit. Es begleitet seit Gründung viele Unternehmen und Institutionen bei Groß- und Kleinprojekten im Bereich Ausstattung. In dieser langen Zeit sind nicht nur viele Innovationen entstanden, sondern auch heute werden immer wieder neue Entwicklungen patentiert.

Für das Gebiet Baden-Württemberg und Schweiz suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen engagierten und kompetenten

Gebietsverkaufsleiter (m/w)

Zu Ihren Aufgaben gehören:

- Auf- und Ausbau des Vertriebsgebietes in Baden-Württemberg und Schweiz
- Betreuung und Ausbau von Fachhändlern in Ihrem Gebiet
- Gewinnung von neuen Fachhändlern in Baden-Württemberg und Schweiz
- Ständige Kommunikation mit Ihren Fachhändlern
- Projektakquise sowohl eigenständig als auch mit Ihren Fachhändlern gemeinsam
- Auf- und Ausbau eines Kontaktnetzwerks im Umfeld von Ausstattern, Architekten und Bauberatern

Was wir uns von Ihnen wünschen:

- Nachweislich Erfahrung im Außendienst – idealerweise im Bereich Büromöbel, Küchen oder Objektausstattung
- Kenntnisse von Wiederverkaufsstrukturen im Fachhandel
- Kenntnisse in PC-Planungsprogrammen
- Wünschenswert aber nicht Bedingung, wären Kenntnisse in den Bereichen, Boden, Wand, Decke, Licht

Was wir Ihnen bieten:

- Ein gut eingeführtes Vertriebsgebiet mit hervorragendem Potenzial
- Schlanke Strukturen, flache Hierarchien
- Flexibilität und Schnelligkeit eines mittelständischen Unternehmens
- Sehr gute Einarbeitung sowie permanente Betreuung und Weiterbildung
- Eine gute Dotierung inklusive attraktiver Provisionsregelung
- Firmenfahrzeug, Laptop, Telefon, etc.
- Home-Office-Regelung

Wenn wir Sie neugierig gemacht haben, freuen wir uns auf Ihre Bewerbung. Für Fragen zur Position und zum Unternehmen stehen wir Ihnen unter **06241-9738-400** gerne jederzeit zur Verfügung.

Als Personalberatung finden und vermitteln wir seit mehr als 19 Jahren für unsere Auftraggeber Kandidaten in Festanstellung. Wir bilden die Schnittstelle zwischen Unternehmen und Kandidaten und stehen beiden Seiten objektiv beratend zur Seite. Kunden und Bewerber gleichermaßen schätzen unser Know-how und die offene Kommunikation in beide Richtungen.

Ihre Bewerbung richten Sie bitte an: jobs@domsel.de

Domsel Consulting - Flatenstraße 2 - 68623 Lampertheim - www.domsel.de