



Gebietsverkaufsleiter (m/w/d) Region Bayern

Als Personalberatung finden und vermitteln wir seit fast 25 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.

Unser Auftraggeber ist ein erfolgreiches innovatives Produktionsunternehmen mit Sitz in der Nähe von Dresden. Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir einen zuverlässigen und motivierten

Gebietsverkaufsleiter (m/w/d) für die Region Bayern

Als Gebietsverkaufsleiter betreuen Sie Ihr Verkaufsgebiet selbständig und eigenverantwortlich. Neben der Neukundenakquise von Fachhändlern, Architekten sowie Direktkunden aus dem gewerblichen Bereich sind Sie zudem Ansprechpartner für Bestandskunden.

Zu Ihren Aufgaben gehören:

- Übernahme der Vertriebsverantwortung für das Verkaufsgebiet Bayern
- Aktiver Vertrieb der Produktpalette an Fachhändler sowie an gewerbliche Endkunden
- Akquirieren neuer Kunden sowie Ausbauen und Betreuen des bestehenden Kundenstammes im festen Verkaufsgebiet
- Verantwortung für Planung und Erreichen der Ziele im Verkaufsgebiet
- Selbstständiges Kalkulieren und Ausarbeiten von Angeboten
- Markt- und Wettbewerbsbeobachtung
- Organisieren und Durchführen von Produktpräsentationen

Was wir uns von Ihnen wünschen:

- Erfolgreich abgeschlossene Ausbildung im kaufmännischen oder technischen Bereich – alternativ technisches oder wirtschaftswissenschaftliches Studium
- Mehrjährige Vertriebs Erfahrung im Außendienst
- Ausgeprägte Kommunikationsstärke und Kundenorientierung gepaart mit guten Verhandlungsskills
- Selbstständige, strukturierte und organisierte Arbeitsweise
- Verständnis für technische Zusammenhänge
- Gute Kenntnisse in MS Office und im Umgang mit ERP-Systemen
- Kenntnisse in der Planungssoftware pCon Planner wünschenswert

Was wir Ihnen bieten:

- Eine spannende und anspruchsvolle Aufgabe in einem aufstrebenden, erfolgreichen und zukunftsorientierten Unternehmen
- Schlanke Strukturen und flache Hierarchien
- Flexibilität und Schnelligkeit eines mittelständischen Unternehmens
- Sehr gute Einarbeitung sowie umfangreiche Möglichkeiten zur Weiterbildung
- Firmenfahrzeug auch zur privaten Nutzung
- Arbeiten aus dem Homeoffice im Verkaufsgebiet

Sie profitieren neben einer leistungsgerechten Vergütung von den sehr guten sozialen Leistungen eines deutschen Unternehmens.

Für Fragen zur Position und zum Unternehmen stehen wir Ihnen unter **06241-9738.400** gerne jederzeit zur Verfügung.

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

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