

Jobangebot Details



Job-Nr:	2256
Jobtitel:	Area Sales Manager (m/w/d) Wärmepumpen
Job-Typ:	unbefristet Vollzeit
Region:	Regensburg / Passau / Rosenheim
Branche:	Heizungstechnik
Funktionsbereich:	Vertrieb

Stellenbeschreibung:

In unserer Personalberatung unterstützen wir einen Weltkonzern und global führenden Hersteller von Unterhaltungs- und Haushaltselektronik sowie Klimatisierungs- und Heizlösungen bei der Personalsuche und Personalauswahl. Im Rahmen der umfangreichen Vertriebsweiterung in Deutschland suchen wir einen Area Sales Manager (m/w/d) für Wärmepumpen.

Aufgaben:

- Aufbau und Entwicklung des Geschäftsbereichs Wärmepumpen in der Vertriebsregion Nordbayern
- Aktive Betreuung und strategische Erweiterung des Kundenstamms (Großhändler, Fachhandwerker, Planungsbüros etc.)
- Aufbau langfristiger, belastbarer Kundenbeziehungen und kontinuierliche Pflege bestehender Partnerschaften
- Analyse von Kundenbedürfnissen und Entwicklung passgenauer Lösungen unter Einsatz des Produktportfolios
- Gezielte Projektakquise sowie Nachverfolgung offener und potenzieller Projekte bis zum Abschluss
- Erreichen und Übertreffen der definierten Umsatz- und Wachstumsziele
- Erstellung von Forecasts und regelmäßige Berichterstattung zu Umsatz- und Absatzentwicklungen
- Dokumentation und Pflege aller Aktivitäten im CRM- und Projekt-Pipeline-System
- Technische und kaufmännische Beratung sowie Unterstützung bei der Systemkonzeption direkt beim Kunden vor Ort
- Regionale Unterstützung und enge Zusammenarbeit mit dem Großhandel
- Erstellung und Durchführung überzeugender Präsentationen sowie Schulung von Kunden, Partnern und Interessenten
- Repräsentation des Unternehmens auf Fachmessen, Branchenevents und Kundenveranstaltungen

Erforderliche Qualifikationen:

- Abgeschlossene Ausbildung im Bereich Heizungstechnik (z. B.

Gesellschaft für
Personalberatung und
Organisationsentwicklung mbH

Büro Ahlen
Münsterstraße 120
59227 Ahlen/Westfalen
Telefon 0 25 28 / 95 01-77
Telefax 0 25 28 / 95 01-79

Büro Stuttgart
Wallmerstraße 12
70327 Stuttgart
Telefon 07 11 / 33 46-45
Telefax 07 11 / 33 46-74

www.voss-partner.de

Sie finden uns auch auf:



- Geselle, Meister, Techniker) oder kaufmännische Ausbildung mit ausgeprägter technischer Affinität
- Erfahrung im Vertrieb technischer Investitionsgüter, idealerweise im Umfeld Heizungs- oder Wärmepumpentechnik
 - Kenntnisse im zwei- und dreistufigen Vertriebsmodell von Vorteil
 - Ausgeprägte Kommunikations- und Verhandlungskompetenz
 - Sicherer Umgang mit gängigen IT-Systemen (z. B. MS Office, CRM)
 - Hohe Eigenmotivation, strukturierte Arbeitsweise und Abschlussstärke
 - Reisebereitschaft innerhalb der Vertriebsregion
 - Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift, Englisch-Grundkenntnisse wünschenswert



Das wird Ihnen geboten:

- Unbefristetes Arbeitsverhältnis in einem international erfolgreichen Unternehmen
- 30 Urlaubstage plus zusätzliche freie Tage gemäß Betriebsvereinbarung – z. B. bei Messeteilnahmen am Wochenende oder bei drei zusammenhängenden Arbeitstagen
- Leistungsgerechtes Vergütungssystem mit attraktiven Sozialleistungen
- Zuschuss zu vermögenswirksamen Leistungen
- Mitarbeiterrabatte auf das eigene Produktsortiment
- Zugang zu exklusiven Corporate Benefits
- EGYM Wellpass – bundesweiter Zugang zu Fitness- und Wellnesseinrichtungen

Gesellschaft für
Personalberatung und
Organisationsentwicklung mbH

Büro Ahlen
Münsterstraße 120
59227 Ahlen/Westfalen
Telefon 0 25 28 / 95 01-77
Telefax 0 25 28 / 95 01-79

Büro Stuttgart
Wallmerstraße 12
70327 Stuttgart
Telefon 07 11 / 33 46-45
Telefax 07 11 / 33 46-74

www.voss-partner.de

Sie finden uns auch auf:

