

Jobangebot Details



Job-Nr: 2266
Jobtitel: **Gebietsleiter (m/w/d)**
Heizungstechnik
Job-Typ: unbefristet Vollzeit
Region: Sachsen
Branche: Heizungstechnik
Funktionsbereich: Vertrieb

Stellenbeschreibung:

In unserer Personalberatung unterstützen wir einen weltweit tätigen Hersteller von Komponenten und Systemen im Bereich der Heizungs- und Klimatechnik bei der Personalsuche und -auswahl. Das überaus innovationsstarke Unternehmen überzeugt mit einem umfassenden Produktportfolio zur Wärmeverteilung sowie einem klaren Fokus auf Qualitätssicherung, Umweltverträglichkeit und erstklassigem Service. Im Zuge einer Vertriebsverdichtung ist die Position des Gebietsleiters (m/w/d) im Vertriebsgebiet Sachsen zu besetzen.

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:



Aufgaben:

- Identifikation und Gewinnung neuer Kunden im Vertriebsgebiet
- Ausbau und Pflege bestehender Geschäftsbeziehungen
- Vertrieb technischer Lösungen – gerne als Komplettpaket
- Eigenständige und systematische Bearbeitung des Verkaufsgebiets
- Betreuung von Fachgroßhändlern, Heizungsbauern, Planern, Bauträgern und Architekten
- Umsetzung von Vertriebsstrategien und Marketingkampagnen
- Angebots- und Vertragsverhandlungen inklusive Objektverfolgung
- Markt- und Wettbewerbsbeobachtung zur Erkennung neuer Chancen
- Reporting und Pflege der Kundendaten im CRM-System
- Erstellung von Angeboten und Auslegungen (z. B. Fußbodenheizung)
- Durchführung von Präsentationen, Schulungen und Kundenveranstaltungen

Erforderliche Qualifikationen:

- Abgeschlossene technische Ausbildung als Ingenieur (m/w/d), Techniker (m/w/d) oder Heizungsbaumeister (m/w/d)- alternativ eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung mit entsprechendem belegtem technischen Sachverstand
- EDV-Kenntnisse in CRM, technischer Kalkulationssoftware sowie Basics wie Word, Excel, PowerPoint
- Führerschein Klasse III/bzw. B (PKW)
- Erfahrung im Verkauf von technischen Lösungen oder verwandten Produkten ist sehr erwünscht, gute Kenntnisse der Zielbranche mit nachgewiesener Erfolgsbilanz im Verkauf von technischen Produkten

mit Beleg über den Aufbau und die Stabilisierung von Kundenbeziehungen versteht sich von selbst.

Sie sind der richtige Kandidat, wenn Sie:

- ausgeprägte Verkaufs- und Verhandlungsfähigkeiten besitzen.
- über ein überzeugendes und professionelles Auftreten verfügen und technische Lösungen verständlich erklären können.
- guten Teamgeist besitzen, sich stets selbst motivieren können und flexibel und kreativ sind, um den Bedürfnissen von Kunden und Kollegen gerecht zu werden.

Ihnen wird geboten:

- Mitgestaltung in einem marktführenden und wachsenden Konzern
- Flexible Arbeitsbedingungen (Gleitzeit/Homeoffice/Remote)
- Attraktive Vergütung gemäß IG Metall Tarifvertrag sowie tarifliche Sonderzahlungen und variable Vergütung nach Zielerreichung
- Firmenfahrzeug
- 30 Tage Urlaub
- Jobrad, Gesundheitszuschuss, Obstkorb, Massagen u.v.m.



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:

