

Die ReSus Consult GmbH ist die im Bauwesen erfolgreich operierende Personalberatung. Wir führen Besetzungen von Fach- und Führungskräften in den Geschäftsfeldern **BAU** und **SHK-Gebäudetechnik** bis hin zur Vorstandsebene aus. Executive Search mit unserem Fokus auf **Nachhaltigkeit - sustainable success** – ist unser Markenzeichen. Und dies stets in unseren aktiven und bekannten Netzwerken höchst **vertraulich** | **professionell** | **kompetent** | **menschlich** | **verbindlich**.

Sales Manager - Designprodukte (m/w/d)

ID: SHK24046

Unser Kunde gehört europaweit mit zu den führenden Spezialisten in der Mineralstoffverarbeitung montagefertiger und individuellen Lösungen im Segment Messe-, Theken-, Laden- und Sonderbau sowie „Sanitär vor der Wand“ und entwickelt / produziert seine innovativen und ausgezeichneten Lösungen für den privaten und öffentlichen Bereich. Der Vertriebsweg erfolgt 2-stufig. Langjährige Marktpräsenz, herausragende technische und qualitative Reputation, kundengerechte Lösungen sowie stetige Produktinnovationen mit kurzen Entscheidungswegen und Kundennähe repräsentieren den Unternehmensgeist.



Einsatzort

Süddeutschland, aus dem Home-Office heraus

Ihre Aufgaben in dem Unternehmen sind:

- Systematische Betreuung Ihres (über)regionalen Vertriebsgebietes PLZ 8, 9
- Erarbeitung kundenspezifischer Lösungen und Projektumsetzung für das Objektgeschäft
- Betreuung der innovativen / kreativen Kunden im Sanitär- / Holz-Umfeld, Schreinereien / Ladenbauer / Projektleiter und Architekten
- Auf- und Ausbau neuer Absatz- bzw. Marktbereiche
- Budgetplanung und -verantwortung Ihres Account Bereiches
- Konsequente Markt-, Trend- und Wettbewerbsbeobachtung
- Stärkung und Positionierung der Vertriebsmarke
- Teilnahme an Messe- und Kundenveranstaltungen

Ihr Qualifikationsprofil:

- Erfolgreich abgeschlossene kaufmännische oder technische Berufsausbildung oder Studium bzw. vergleichbare Qualifikationen im gestalterischen Bereich (holztechnischer Hintergrund von Vorteil)
- Mehrjährige Berufserfahrung Außendienst aus dem Holz- und/oder Sanitär-Umfeld
- Kommunikationstalent, Verhandlungsgeschick und Kostenbewusstsein mit Fähigkeiten zur Eigen- und Teammotivation
- Vertriebsstärke, Durchsetzungsvermögen, Verbindlichkeit, Teamplayer
- Ausgeprägte Beratungs- und Kunden- sowie Ergebnis- und Zielorientierung
- Souveräner Auftritt als Vertriebspersönlichkeit
- Sicherer Umgang mit ERP, CRM und Office Tools
- Deutsche Sprachkenntnisse auf muttersprachlichem Niveau

Das Unternehmen bietet:

- Abwechslungsreiche Aufgaben in einem dynamischen, innovativen und marktführendem Unternehmen
- Attraktive und leistungsgerechte Vergütung, 30 Tage Urlaub
- Home-Office Ausstattung sowie ein neutraler PKW zur privaten Nutzung
- Individuelle technische und persönliche Weiterbildungen sowie attraktive Entwicklungsmöglichkeiten
- Überaus freundliche Arbeits- und Teamatmosphäre

Diese Unterlagen benötigen wir von Ihnen digital auf Deutsch:

- Aussagekräftiger deutscher Lebenslauf (Word oder pdf, nicht als Bild eingescannt)
- Angaben zu Gehaltsvorstellung, Mobilität und Verfügbarkeit (gern auch via Mail)
- Arbeitszeugnisse und ggfs. Zwischenzeugnis (pdf)
- Ausbildungs- und / oder Qualifikationsnachweise (pdf)

Senden Sie uns bitte diese Unterlagen auf die Mailadresse Bewerbermanagement bewerbung@resus-consult.de mit Verweis auf die Stellen ID zu und Sie erhalten verbindlich und zeitnah Rückmeldung nebst unseren Datenschutzbestimmungen.

Haben wir Ihr Interesse wecken können?

Bei Rückfragen steht Ihnen Herr Dohrmann für das **Geschäftsfeld SHK Gebäudetechnik (Sanitär | Heizung | Klima | Lüftung | TGA | Installation)** gern jederzeit zur Verfügung

ReSus Consult GmbH
Personalberatung | Executive Search Bauwesen

Consultant
Andreas Dohrmann
Weierstraße 14-16
53721 Siegburg



+49.2241.240922.56
Über mich - Vita Experte SHK | www.resus-consult.de

Werden Sie **Follower** in unseren stetig aktuellen **Social Media Channels** und verpassen Sie keine Stellenvakanz von ReSus mehr.

