

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.

Verkaufsleiter / Prokurist (m/w/d)

SHK-Großhandel

ID: SHK24051

Unser Kunde ist ein deutschlandweit aktiver Fachgroßhandel im SHK-Umfeld und gehört mit einer Vielzahl von Standorten regional zu den Marktführern. Sein generalistisches und ebenso spezialisiertes Lager- und Objektsortiment erstreckt sich über die gesamten Gewerke der Anlagentechnik, von Einzelkomponenten für Heizungsanlagen bis hin zu System übergreifenden technischen Lösungen. Als zuverlässiges Bindeglied zwischen Industrie und Fachhandwerk hat sich das Unternehmen zum verlässlichen Partner etabliert.



Einsatzort

Bayern (aus dem Home-Office heraus)

Ihre Aufgaben in dem Unternehmen sind:

- Leitung der Vertriebsregion Nordbayern
- Budget-, Ergebnis- sowie Führungsverantwortung
- Key Accounter von Schlüsselkunden mit aktiver Marktbearbeitung
- Stärkung und Positionierung der Unternehmensziele
- Konsequente Marktrecherche und Ermittlung von Marktpotentialen
- Impulsgeber von neuen Markt- sowie Kundenbeziehungen
- Kontaktpflege zu Berufs- und Fachverbänden
- Vertriebsrepräsentant bei Schulungs- und Fachveranstaltungen
- Teilnahme an Messe- und Kundenveranstaltungen

Qualifikationsprofil:

- Erfolgreich abgeschlossene kaufmännische oder technische Berufsausbildung oder Studium bzw. vergleichbare Qualifikationen
- Mehrjährige Berufserfahrung als Vertriebsleiter aus dem SHK-Umfeld
- Nachweisliche (dezentrale) Führungserfahrung sowie regionale Reisebereitschaft
- Kommunikationstalent 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:

- Erleben Sie ein spannendes Arbeitsumfeld in einem inhabergeführten Unternehmen, das für seine Dynamik, Innovation und Flexibilität bekannt ist
- Attraktive und leistungsgerechte Vergütung
- Neutraler PKW zur privaten Nutzung und Home-Office-Ausstattung
- Individuelle technische und persönliche Weiterbildungen
- 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.

