

Gebietsverkaufsleiter Süd m/w/d (Gebäudeautomation) mit Perspektive Niederlassungsleitung – Ref. 1926

Referenznummer: 1926

Arbeitgeber:

Unser Mandant zählt zu den Spezialisten für die Entwicklung und Herstellung von Gebäude-Automationssystemen mit Funktechnik sowie Lichtsystemen für den Innen- und Außenbereich. Mit der Steuerungs- und Regelungstechnik können sowohl Automatisierungslösungen für Tore und Türen, wie aber auch die komplette technische Gebäudeausrüstung inklusive Lichtsysteme, gesteuert werden. Der mittelständische Hersteller ist international aktiv. Für Deutschland ist eine Vertriebsgesellschaft zuständig mit Sitz im Großraum München. Zu den Kunden zählen Handwerksunternehmen ebenso wie Hersteller/Industrieunternehmen.

Für Süddeutschland (PLZ-Bereich 6/7/8/9) suchen wir Sie im technischen Vertrieb als Gebietsleiter (m/w/d), zur Betreuung des bestehenden Kundenstamms und zum systematischen Auf- und Ausbau des Vertriebsgebietes. Es handelt sich dabei um eine langfristig angelegte Aufgabe mit einer interessanten Entwicklungsperspektive: Ziel ist es, nach angemessener Einarbeitungszeit die Leitung der Niederlassung Deutschland (Head of Branch Office) im Zuge der Altersnachfolge zu übernehmen.

Branche: Bau

Region: Bayern / München

Aufgaben:

Als Gebietsleiter im technischen Vertrieb (m/w/d) sind Sie verantwortlich für Ihre Region. Zentrale Aufgabe ist die Betreuung der bestehenden Kunden, eingeschlossen Key Accounts sowie der weitere systematische Auf- und Ausbau des Vertriebsgebietes, das mit hohem Potenzial ausgestattet ist. Kern-Zielgruppen sind Handwerksunternehmen sowie Hersteller/Industrieunternehmen.

Aufbauend auf einer nachhaltigen Vertriebsstrategie beraten Sie kompetent Ihre Kunden und verkaufen abschlussicher die Produkte und Leistungen. Dabei stimmen Sie sich eng mit Innendienst und Geschäftsführung ab. Bei Bedarf sind Sie außerdem in Kundenschulungen eingebunden und vertreten unser Unternehmen auf relevanten Fachmessen.

Begleitend bereiten Sie nach Ihrer Einarbeitung mit der Geschäftsführung die Übernahme der Leitung der deutschen Vertriebsniederlassung am Standort im Raum München vor, so dass Sie mittelfristig allein verantwortlich für die Niederlassung und den Deutschland-Vertrieb sind.

Geboten wird:

Es erwartet Sie eine herausfordernde Aufgabe mit Verantwortung, Gestaltungsspielraum und langfristiger Perspektive. Ein Firmenwagen steht Ihnen auch zur privaten Nutzung Verfügung.

Qualifikation:

Sie sind eine vertriebsorientierte Persönlichkeit mit (elektro-) technischer Ausbildung und/oder gutem (elektro-) technischem Verständnis. Sie verfügen über Erfahrung im Verkauf/Vertrieb - idealerweise aus dem Umfeld Bauelemente, Gebäudetechnik/Elektrotechnik und/oder Gebäudeautomation. Von Vorteil sind hier Erfahrung mit Kunden aus Handwerk und Industrie. Kontaktfreudigkeit, Selbständigkeit, Motivation und Begeisterungsfähigkeit betrachten Sie als Ihre Stärken. Ihre englischen Sprachkenntnisse können Sie aufgrund der internationalen Ausrichtung des Unternehmens weiter ausbauen. Führungserfahrung ist hilfreich, aber kein Muss.

Interessierte "Nachwuchs-Vertriebler" (m/w/d) sind ausdrücklich auch angesprochen.

Gebietsverkaufsleiter Süd m/w/d (Gebäudeautomation) mit Perspektive Niederlassungsleitung – Ref. 1926

Referenznummer: 1926

Bewerbungsweg:

Bitte senden Sie uns Ihre Unterlagen per E-Mail an: vonstosch@swissconsult.org. Unser Berater, Herr Emanuel von Stosch, steht Ihnen für Ihre Fragen auch gern telefonisch (+49 211 176 076 30) zur Verfügung. Der Kontakt zu Ihnen wird absolut vertraulich behandelt.

Wir freuen uns auf Sie!

Emanuel von Stosch - Partner / Managing Director
SWISSCONSULT Deutschland GmbH
Tel. +49 211 176 076-30
Mail: vonstosch@swissconsult.org