

Die **ReSus Consult GmbH** ist eine erfolgreich operierende Personalberatung in spezialisierten Branchen als eigenständige Geschäftsfelder. Engagiert, qualifiziert, technisch orientiert sowie international vernetzt führen wir Ihre Besetzungen von Fach- und Führungskräften bis hin zur Vorstandsebene aus. Nachhaltigkeit **-sustainable success-** ist unser Markenzeichen.

## **Sales Manager Installationstechnik SHK (m/w/d)**

ID: SHK20028

Unser Kunde ist ein innovatives und marktführendes Unternehmen in den Bereichen der hochwertigen Lösungen im Installations- und Heizungsbereich. Mit seinen marktführenden Anwendungen finden die Produkte Verwendung in der Bau- und Gebäudewirtschaft. Langjährige Marktpräsenz, herausragende technische und qualitative Reputation, kundengerechte Lösungen sowie stetige Produktinnovationen mit kurzen Entscheidungswegen und Kundennähe repräsentieren den Unternehmensgeist.



### **Einsatzort**

Nordrhein-Westfalen, Niedersachsen, Rheinland-Pfalz, Baden-Württemberg, Bayern (jeweils aus dem Home-Office heraus)

### **Ihre Aufgaben in dem Unternehmen sind:**

- Systematische Betreuung und Weiterentwicklung des regionalen Verkaufsgebietes durch Beratung und Schulungen der Kunden vor Ort
- Erarbeitung kundenspezifischer Lösungen und Projektumsetzung
- Betreuung der Kunden im Sanitär-Großhandel, Installateure, Architekten/Planer und Wohnbaugesellschaften
- Weiterentwicklung des Verkaufsgebietes durch Akquise von Neukunden
- Konsequente Marktrecherche und Ermittlung von Marktpotentialen
- Mitplanung beim Budget Ihres regionalen Vertriebsgebietes
- Stärkung und Positionierung der Vertriebsmarke
- Organisation und Durchführung von Schulungs- und Vortragsveranstaltungen
- Teilnahme an Messe- und Kundenveranstaltungen

### **Ihr Qualifikationsprofil:**

- Technische oder kaufmännische Ausbildung oder vergleichbare Qualifikation mit Schwerpunkt auf Vertriebskenntnisse im SHK-Handwerk
- Hohe Affinität und technisches Knowhow für das Sortiment Installationstechnik
- Berufserfahrung im 3-stufigen Vertriebsweg sind wünschenswert
- Hohe Reisebereitschaft im regionalen Umfeld
- Verkaufstarke Persönlichkeit mit ausgeprägter Kundenorientierung
- Zielstrebigkeit, Eigeninitiative, Loyalität, Abschlussicherheit
- Souveränes Auftreten, Teamplayer
- Sicherer Umgang mit Office und CRM Anwendungen

### Das Unternehmen bietet:

- Abwechslungsreiche Aufgaben in einem dynamischen, innovativen und flexiblen Unternehmen mit Perspektivmöglichkeiten
- 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:

- Anschreiben mit Gehaltsvorstellung und Verfügbarkeit
- Lebenslauf (Word oder pdf, nicht als Bild eingescannt)
- Zeugnisse (pdf)
- Ausbildungsnachweise (pdf)

Senden Sie uns bitte diese Unterlagen unter [bewerbung@resus-consult.de](mailto:bewerbung@resus-consult.de) mit Verweis auf die Stellen ID zu und Sie erhalten neben unseren Datenschutzbestimmungen auch eine verbindliche und zeitnahe Rückmeldung.

### Haben wir Ihr Interesse wecken können?

Bei Rückfragen steht Ihnen unser Consultant jederzeit gerne zur Verfügung. Ihr Ansprechpartner für das **Geschäftsfeld SHK Gebäudetechnik** in unserem Hause ist

### ReSus Consult GmbH Personalberatung

Herr  
**Andreas Dohrmann**  
Raiffeisenstr. 5a  
53797 Lohmar

+49.2241.240922.56  
[www.resus-consult.de](http://www.resus-consult.de)



Werden Sie Follower in unseren stetig aktuellen **Social Media Channels** und verpassen Sie keine Stellenvakanz



Disclaimer: Zur verbesserten Lesbarkeit haben wir hier nur eine Geschlechtsform verwendet. Da wir konform mit AGG und Gleichberechtigungsgesetz handeln, sind natürlich alle Geschlechtsformen ganz neutral angesprochen - Alter, Herkunft usw. sind keine Entscheidungsmerkmale.