

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 SHK Heizungskomponenten (m/w/d)**

ID: SHK21009

Unser Kunde ist mit mehreren tausend Mitarbeitern im In- und Ausland einer der bedeutendsten Hersteller in den Bereichen der Hausinstallation. Jahrzehntelange Erfahrung sowie Spezialisierung auf dem Gebiet der Heiz- und Regeltechnik bieten die Basis für die Entwicklung innovativer Produkte mit gelungenen Lösungen in Technik und Design. Langjährige Marktpräsenz, herausragende technische und qualitative Reputation sowie kundengerechte Lösungen mit kurzen Entscheidungswegen repräsentieren diesen Unternehmensgeist.



### **Einsatzort**

Nordrhein-Westfalen, Hessen, Bayern und Berlin (jeweils aus dem Home-Office heraus)

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

- Systematische Betreuung und Weiterentwicklung des jeweiligen regionalen Verkaufsgebietes durch Beratung und Schulungen der Kunden vor Ort
- Erarbeitung kundenspezifischer Lösungen und Projektumsetzung
- Betreuung der Kunden im SHK-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 Heiz- und Regelungstechnik
- Berufserfahrung im 3-stufigen Vertriebsweg wünschenswert
- Hohe Reisebereitschaft im jeweiligen regionalen Umfeld
- Verkaufstarke Persönlichkeit mit ausgeprägter Kundenorientierung
- Zielstrebigkeit, Eigeninitiative, Loyalität, Abschlussicherheit
- Souveränes Auftreten, Teamplayer
- Sicherer Umgang mit Office und CRM-Anwendungen
- Deutschkenntnisse auf muttersprachlichem Niveau

### Das Unternehmen bietet:

- Abwechslungsreiche Aufgaben in einem dynamischen, innovativen und internationalen 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

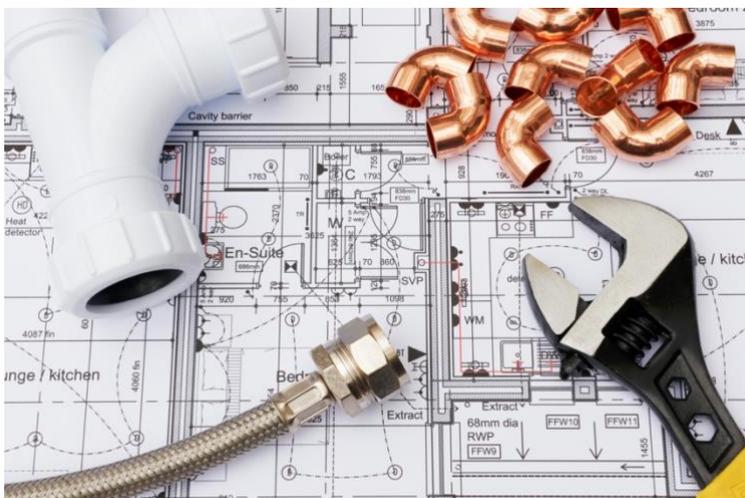
### ReSus Consult GmbH Personalberatung

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.