

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 Vertriebsaußendienst Fliesen (m/w/d)**

ID: SHK22025

Unser Kunde zählt mit zu den größten europäischen Produzenten von keramischen Fliesen sowie zu den Markführern in Zentral- und Osteuropa. Stark etablierte Marken und eine über 100 Jahre alte Keramiktradition bilden die Basis für eine erfolgreiche Geschäftsentwicklung dieser Division, in einer internationalen Unternehmensgruppe. Modernste Herstellungsmethoden, langjährige Marktpräsenz sowie Kundennähe mit kurzen Entscheidungswegen repräsentieren die Unternehmenskultur.



### **Einsatzort**

Baden-Württemberg (aus dem Homeoffice 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 Großhandel und Fliesenfachbetrieb
- Weiterentwicklung des Verkaufsgebietes durch Akquise von Neukunden
- Konsequente Marktrecherche und Ermittlung von Marktpotentialen
- Stärkung und Positionierung der Vertriebsmarke
- Organisation und Durchführung von Schulungs- und Vortragsveranstaltungen
- Teilnahme an Messe- und Kundenveranstaltungen

### **Ihr Qualifikationsprofil:**

- Handwerkliche oder kaufmännische Ausbildung bzw. vergleichbare Qualifikation mit Schwerpunkt Vertrieb im Fliesenumfeld
- Hohe Affinität und technisches Knowhow für das Sortiment keramischer Wand- und Bodenelemente
- 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 Homeoffice Ausstattung
- Individuelle technische und persönliche Weiterbildungen
- Freundliche Arbeits- und Teamatmosphäre

### Diese Unterlagen benötigen wir von Ihnen digital:

- Aussagekräftiger 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 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:

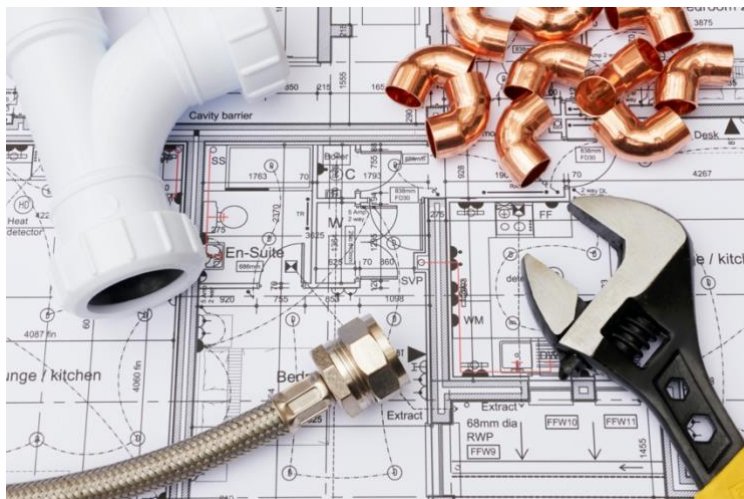
### ReSus Consult GmbH Personalberatung

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.