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 Installations- und Versorgungstechnik (m/w/d)

ID: SHK22026

Unser Kunde ist ein marktführender Hersteller in dem Bereich der hochwertigen und innovativen Anwendungen rund um die Infrastruktursysteme im Segment Gebäudetechnik. Mit seinen nationalen Produktionsstätten und hoch spezialisierten Vertriebsstellen finden seine Produkte Verwenduna im Infrastruktur-Heizungsbau. Langjährige Marktpräsenz, herausragende technische und qualitative Reputation, kundengerechte Lösungen sowie stetige Produktinnovationen mit kurzen Entscheidungswegen und Kundennähe repräsentieren den Unternehmensgeist.



Einsatzort

Berlin / Brandenburg (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 bzw. Studium / Qualifizierungen in der Versorgungs- oder Heizungstechnik oder vergleichbare Eignung
- Berufserfahrung im SHK Umfeld idealerweise im Infrastrukturbau / Anlagenbau / Heizungsbau
- Reisebereitschaft im regionalen Umfeld
- Verkaufsstarke Persönlichkeit mit ausgeprägter Kundenorientierung
- Zielstrebigkeit, Eigeninitiative, Loyalität, Teamplayer
- Kontaktfreudige Beratungs- und Kundenorientierung
- Sicherer Umgang mit Office, CRM und ERP Tools
- Deutschkenntnisse auf muttersprachlichem Niveau



Das Unternehmen bietet:

- Abwechslungsreiche Aufgaben in einem branchenführenden Unternehmen
- Attraktive leistungsgerechte Vergütung, 30 Tage Urlaub, weitere Sonderleistungen
- Neutraler PKW zur privaten Nutzung und Home-Office-Ausstattung
- Individuelle technische und persönliche Weiterbildungen
- Mögliches Mentoren-Programm zur technischen Qualifizierung
- Freundliche und familiäre Arbeits- und Teamatmosphäre

Diese Unterlagen benötigen wir von Ihnen:

- 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 <u>bewerbung@resus-consult.de</u> 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











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

+49.2241.240922.56 www.resus-consult.de





<u>Disclaimer:</u> 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.