

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.

Senior Sales Manager Deutschland SHK Heizung (m/w/d)

ID: SHK23011

Als regionaler Marktführer im Segment "Heizzentralen" ist unser Kunde deutschlandweit für seine innovativen und patentierten Lösungen im SHK-Bereich bekannt und aktiver Teilnehmer an der zeitnahen Umsetzung zur Erreichung der Klimaziele. Der Vertrieb erfolgt über den 3-stufigen Vertriebsweg. Dank seiner hochwertigen Produkte, kundengerechten Lösungen, stetigen Produktinnovationen, kurzen Entscheidungswegen und Kundennähe wurde das Unternehmen hierfür mehrfach ausgezeichnet.



Einsatzort

Deutschlandweit, aus dem Home-Office heraus

Ihre Aufgaben in dem Unternehmen sind:

- Leitung der Vertriebsregion Deutschland für das Segment „Heizzentralen“
- Budget-, Ergebnis- sowie Führungsverantwortung
- Key Accounter von Schlüsselkunden mit aktiver Marktbearbeitung
- Stetige Optimierung und Weiterentwicklung des Produktportfolios
- Stärkung und Positionierung der Vertriebsmarke
- Übernahme und Weiterführung bestehender Kundenbeziehungen
- Impulsgeber von neuen Markt- sowie Kundenbeziehungen
- Kontaktpflege zu Berufs- und Fachverbänden
- Unternehmensrepräsentant bei Fachveranstaltungen und Messen

Ihr Qualifikationsprofil:

- Erfolgreich abgeschlossene kaufmännische oder technische Berufsausbildung oder Studium bzw. vergleichbare Qualifikationen
- Mehrjährige Berufserfahrung als KAM / Vertriebsleiter aus dem SHK-Umfeld
- Nachweisliche (dezentrale) Führungserfahrung von Handelsvertretungen
- Kommunikationstalent mit Fähigkeiten zur Eigen- und Teammotivation
- Vertriebsstärke, Durchsetzungsvermögen, Verbindlichkeit, Teamplayer
- Ausgeprägte Beratungs- und Kunden- sowie Ergebnis- und Zielorientierung
- Souveräner Auftritt als Vertriebspersönlichkeit
- Sicherer Umgang mit ERP, CRM und Office Tools
- Deutsche Sprachkenntnisse auf muttersprachlichem Niveau

Das Unternehmen bietet:

- Abwechslungsreiche Aufgaben in einem durch Vielfalt, Dynamik, Innovation und Flexibilität ausgezeichneten Unternehmen
- Attraktive und leistungsgerechte Vergütung, 30 Tage Urlaub
- Ein neutraler PKW für die private Nutzung sowie Home-Office Ausstattung stehen zur Verfügung
- Attraktive Entwicklungschancen sowie persönliche und technische Weiterbildungsmöglichkeiten
- Überaus angenehme Arbeits- und Teamstimmung

Diese Unterlagen benötigen wir von Ihnen in deutscher Sprache:

- 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 mit Verweis auf die Stellen ID zu und Sie erhalten neben unseren Datenschutzbestimmungen auch verbindlich und zeitnah 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

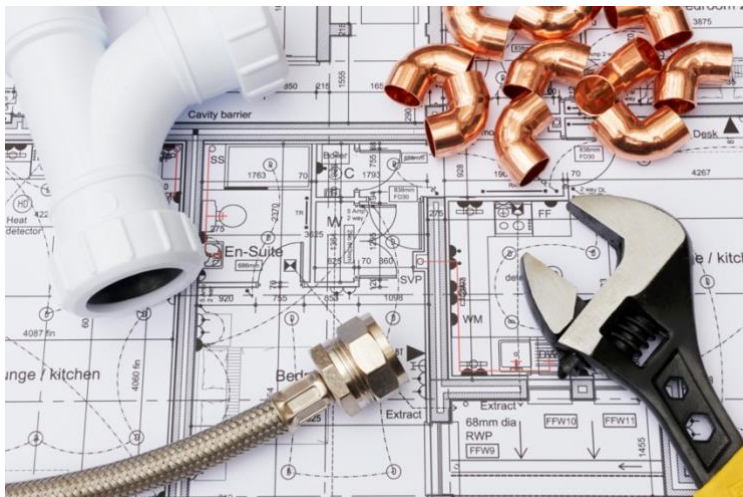
**ReSus Consult GmbH
Personalberatung**

Herr
Andreas Dohrmann
Raiffeisenstr. 5a
53797 Lohmar

+49.2241.240922.56
www.resus-consult.de



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.