

Die **ReSus Consult GmbH** ist eine erfolgreich operierende Personal-beratung 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.

Perspektivischer Regional-Verkaufsleiter Österreich SHK Installation (m/w/d)

ID: SHK23015

Unser Kunde ist ein weltweit agierender Hersteller von Rohrsystemen in der Abwasser-, Regenwasser-, Entwässerung- und Gebäudeversorgung. Mit mehreren Produktionsstätten und einer Vielzahl von Vertriebsstellen finden seine Produkte Verwendung in der klassischen Gebäudetechnik. Das Unternehmen zeichnet sich durch eine aktive Marktpräsenz und bester Reputation auf dem Fachmarkt aus. Kundenorientierter Service vor Ort sind einer der vielen Erfolgsfaktoren.



Einsatzort

Oberösterreich, Salzburg, Nordtirol, Vorarlberg (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
- Perspektivische Vertriebsleitung für die Region Österreich
- 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 Installation
- 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 Anwendungen sowie CRM
- Deutschkenntnisse auf muttersprachlichem Niveau

Das Unternehmen bietet:

- Abwechslungsreiche Aufgaben in einem dynamischen, innovativen und flexiblen internationalen Unternehmen
- Attraktive und leistungsgerechte Vergütung
- Home-Office Ausstattung sowie ein neutraler PKW zur privaten Nutzung
- Individuelle technische und persönliche Weiterbildungen sowie vielfältige Entwicklungsmöglichkeiten
- Überaus freundliche Arbeits- und Teamatmosphäre

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

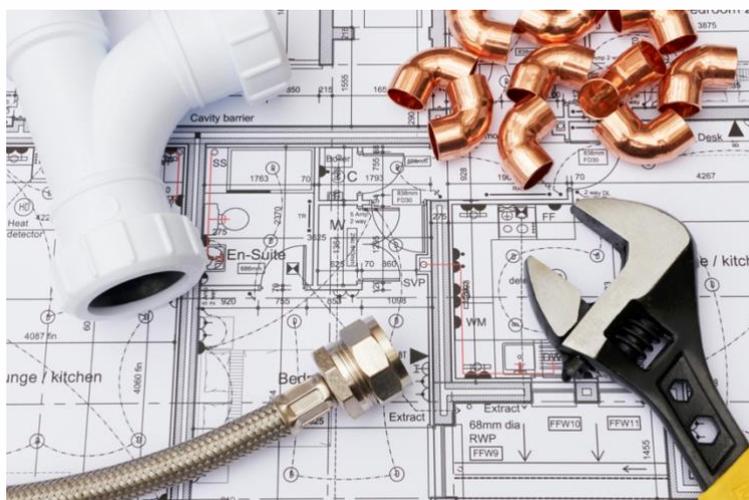
ReSus Consult GmbH Personalberatung

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.