

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 – Rohrverbindungs-Systeme (m/w/d)

ID: SHK23021

Unser Kunde ist Teil einer internationalen Unternehmensgruppe, die sich im Segment SHK-Gebäudetechnik seit Jahren zu einem regionalen Marktführer entwickelt hat. Die Kernkompetenz liegt im Bereich Wasserverteilung im Gebäude inkl. der entsprechenden Sicherheitsarmaturen. Ein leistungsstarker Marktauftritt ermöglicht den Erhalt einer breiten Palette an Gebäudetechnikprodukten. Aktive Markpräsenz und eine erstklassige Reputation trägt zum Erfolg des Unternehmens bei und gewährleistet einen hervorragenden Kundenservice vor Ort.



Einsatzort

Hamburg, Schleswig-Holstein, Mecklenburg-Vorpommern (jeweils 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 oder vergleichbare Qualifikation mit Schwerpunkt auf Vertriebskenntnisse im SHK-Handwerk
- Hohe Affinität und technisches Knowhow für das Sortiment Installation
- Berufserfahrung im 2- oder 3-stufigen Vertriebsweg
- Hohe Reisebereitschaft im regionalen Umfeld
- Verkaufsstarke 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 digital (deutsch)

- 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

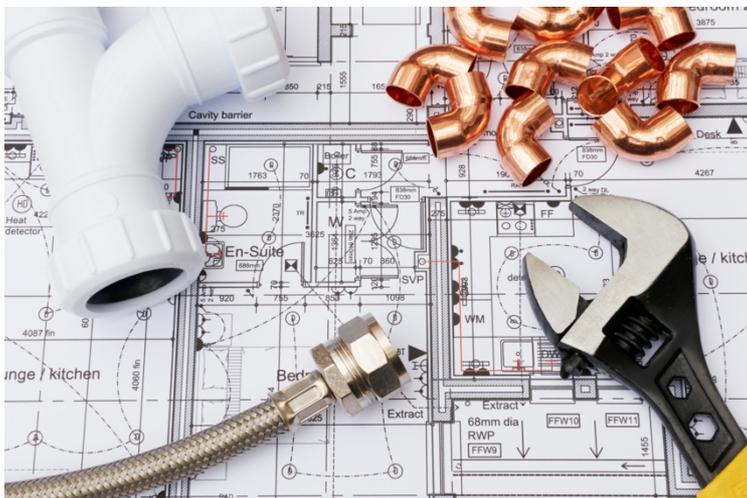
ReSus Consult GmbH Personalberatung

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.